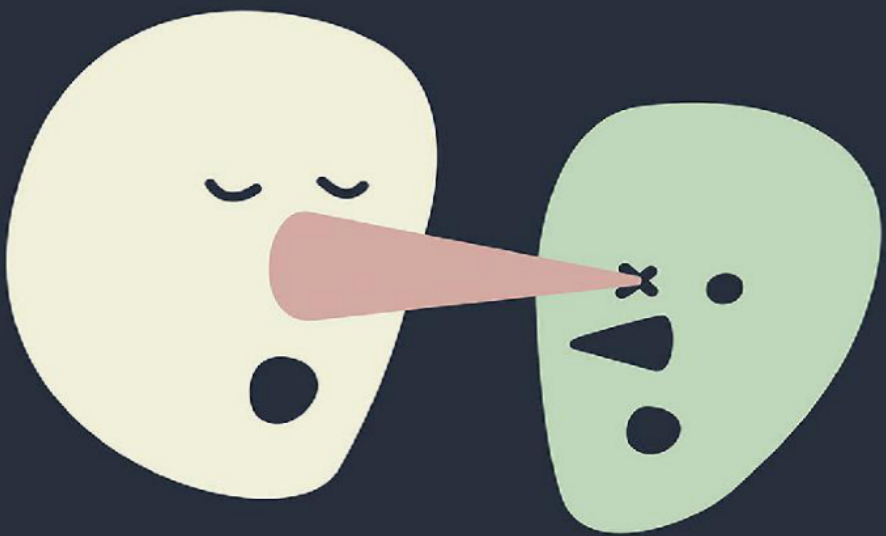
Ezequiel Spector

Malversados

Cómo la falacia se apoderó del debate político (y cómo volver a la lógica de la argumentación)



Sudamericana

Ezequiel Spector

Malversados

Cómo la falacia se apoderó del debate político
(y cómo volver a la lógica de la argumentación)

Sudamericana

SÍGUENOS EN

megustaleer

@Ebooks

@megustaleerarg

@megustaleerarg_

Penguin Random House Grupo Editorial

PRÓLOGO

Debatir es apasionante. Probablemente todos los que estamos interesados en temas políticos hayamos participado en varias discusiones acaloradas. Pudo haber sido con familiares, amigos, compañeros o desconocidos a través de las redes sociales. Tal vez haya sido en el trabajo, en la universidad, en un evento social o en situaciones más expuestas, como algún programa de radio o televisión. Incluso cuando no discutimos, usualmente oímos estos debates en prácticamente todos los medios de comunicación. Sea en un contexto u otro, deberíamos estar precavidos. Aunque los debates políticos pueden ser entretenidos y constructivos, son también terreno fértil para todo tipo de trampas argumentativas.

El objetivo de este libro es proporcionar herramientas para identificar las trampas más comunes en todos esos ámbitos y poner en evidencia a quienes intenten hacernos caer en alguna de estas artimañas. Asimismo, estas herramientas son también útiles para reconocer los principales trucos que suelen usar los dirigentes políticos cuando buscan persuadirnos. En definitiva, el libro pretende aportar recursos conceptuales que nos permitan defendernos de las formas de engaño más usadas en política.

Sin debate no hay democracia

La práctica del debate político, sin embargo, es más que un pasatiempo que nos entretiene y del cual aprendemos. Es un componente esencial del sistema democrático de gobierno. Cuanto más vigoroso sea el debate público en la sociedad, más próspera será la democracia. De hecho, las dictaduras en Latinoamérica y en todo el mundo generalmente han restringido el libre intercambio de opiniones, y muchos gobiernos elegidos popularmente, pero de índole autoritaria, han adoptado cursos de acción parecidos.

Ciertamente, al pensar la democracia de esta forma estamos muy bien acompañados. Para la teoría de la democracia deliberativa —bautizada por Joseph Besette y enriquecida por Jürgen Habermas, Jon Elster, Joshua Cohen y Carlos Nino, entre otros—, la discusión política ocupa un lugar central en la toma de decisiones sobre asuntos públicos. Más precisamente, la idea es que una decisión de este tipo gana legitimidad cuando es el resultado de una deliberación pública y robusta, en la que todos los afectados por ella hayan participado. En este sentido, es un ideal regulativo: aunque semejante deliberación sea imposible de llevarse a cabo en la práctica, sirve como un faro que nos indica hacia qué dirección dirigirnos.

En principio, sabemos que el sufragio, aunque necesario, no es lo máximo posible a lo que podemos aspirar en términos de participación política. Hay muchas otras formas de darle voz a la gente que también deben considerarse. Imaginemos, por ejemplo, que el Congreso Nacional planeara discutir un proyecto de ley relativo a los pueblos originarios. Entonces, se presentarían dos opciones: discutir ese proyecto a puertas cerradas, o llamar a los integrantes de estos pueblos a participar de la sesión para

considerar seriamente sus puntos de vista. La teoría de la democracia deliberativa apoyaría la segunda alternativa. Es inviable que en el edificio del Congreso entren todos los miembros de los pueblos originarios, pero sí podrían asistir algunos representantes, y de esta manera estaríamos un poco más cerca de la deliberación ideal. Lo mismo sucedería si, por ejemplo, el Gobierno de la Ciudad tuviera pensado aumentar ciertos impuestos: podría tomar esta medida enviando un proyecto de ley a la Legislatura con el objetivo de que se apruebe, o convocar antes a grupos de ciudadanos a dar sus opiniones en asambleas vecinales. Desde una perspectiva deliberativista, el curso de acción adecuado sería el segundo. Como en el caso anterior, por razones logísticas no podrían participar absolutamente todos, pero al menos podrían hacerlo unos cuantos. Se trata, como ya señalamos, de un ideal a seguir, inaplicable en la práctica pero digno de que nos acerquemos lo máximo posible.

Como podemos apreciar, entonces, esta concepción de la democracia no ve al proceso de toma de decisiones como una lucha de poder entre buenos y malos, donde no hay cabida para la discusión racional y el acuerdo. Más bien lo ve como un espacio de debate en el que ciudadanos razonables pueden presentar sus puntos de vista y justificarlos, además de criticar racionalmente los puntos de vista de otros.

¿Por qué un libro como éste?

Parece claro, en línea con los aportes de la teoría de la democracia deliberativa, que los debates contribuyen enormemente a la vida política. Sin embargo, también pueden sacar a la luz nuestras miserias. Sucede que sirven para reflejar muchas de nuestras características como ciudadanos; por ejemplo, nuestros prejuicios, si somos o no intelectualmente honestos, o si tendemos a dar buenos o malos argumentos. No es sorprendente, entonces, que ellos pongan en evidencia las deficiencias de la práctica argumentativa de un país. Y, si echamos una mirada al mundo, el nivel de argumentación de las democracias actuales deja mucho que desear. Políticos, periodistas, académicos, líderes religiosos y hasta artistas expresan constantemente sus opiniones y argumentos, pero con errores lógicos que, dada la poca formación que el ciudadano promedio tiene en argumentación, pasan inadvertidos. Aunque en algunos países este fenómeno se ve más acentuado que en otros, lo cierto es que las así llamadas "falacias lógicas" (o "trampas argumentativas") son moneda corriente. Si partimos de una concepción deliberativa de la democracia, este problema es especialmente grave, dado que, desde esta perspectiva, el nivel del debate público de un país es una suerte de termómetro que mide la calidad de su democracia. Consecuentemente, un debate público pobre indicaría una democracia deteriorada.

Este libro pretende ser una guía útil que explique las principales trampas argumentativas en el terreno de la política y dé herramientas conceptuales para identificarlas y ponerlas en evidencia en cualquier contexto, desde una charla de café con amigos hasta un debate presidencial. El objetivo final es contribuir a mejorar la calidad del debate público y a fortalecer, en definitiva,

los pilares democráticos. Cada capítulo está dedicado a revelar una trampa diferente. Se proporcionan diversos ejemplos tomados de la realidad y otros que, aunque hipotéticos, están inspirados en ella. Son muestras de opiniones y argumentos tramposos que sirven para ilustrar cada una de las falacias incluidas en el libro.

Aclaración

Antes de comenzar, es importante hacer una aclaración conceptual. Hay dos palabras que en este libro aparecen con mucha frecuencia: “opinión” y “argumento”. Estos dos términos no deben ser considerados sinónimos. Damos una opinión cuando exponemos nuestro parecer sobre un cierto tema (puede llamársela “idea” cuando pretende aportar algo original). Una opinión puede o no ser acertada. Un argumento es una opinión que, además, está fundamentada, al punto tal que se convierte en algo más fuerte: un enunciado que no sólo puede ser acertado, sino que además *pretende* serlo. Tanto los argumentos como las opiniones pueden enriquecer el debate. Los primeros nos permiten mostrarle al otro por qué está equivocado, o comprender por qué nosotros mismos estamos equivocados, según sea el caso. En definitiva, nos dan la posibilidad de avanzar en el conocimiento. Y una opinión, si es interesante o provocativa, puede inspirarnos a dar argumentos para defenderla o refutarla. Las opiniones no son argumentos, pero pueden convocarlos, de modo que también pueden contribuir a la discusión. Sin embargo, en contextos más formales, como un debate entre candidatos políticos, se espera que los participantes den más argumentos y menos opiniones. Éstas son más propias de intercambios informales, como conversaciones entre amigos o determinados programas de radio o televisión que buscan crear un clima más relajado.

Lo que en este libro denominamos “trampas argumentativas” o “falacias”, entonces, son opiniones o argumentos que intentan persuadirnos, pero de forma engañosa. Habiendo hecho esta aclaración, estamos en condiciones de empezar a revelar las quince trampas más comunes en el ámbito político.

1
“Mirá quién habla”

La falacia contra la persona

En uno de los conocidos diálogos de Platón, Sócrates le dice a Polo: "¿Qué es eso, Polo? ¿Te ríes? ¿Es éste otro nuevo procedimiento de refutación? ¿Reírse cuando el interlocutor dice algo, sin argumentar contra ello?"[1]. Obviamente, Sócrates estaba ironizando. Él quería expresar que burlarse o insultar a una persona en un debate es hacer trampa, porque las burlas y los insultos no refutan argumentos. Éste es un ejemplo de un tema más general que abordaremos en este capítulo: la falacia contra la persona (conocida también por su nombre en latín: *ad hominem*).

Es muy difícil agradarles a todos, y seguramente no todos nos agraden. Éstos son hechos inevitables de la vida social. El problema, no obstante, aparece cuando trasladamos la percepción que tenemos sobre los individuos a la que tenemos sobre sus ideas. Es problemático porque estamos cometiendo un error lógico, tal vez el más común en las discusiones políticas, que es la falacia contra la persona. El principio general es muy simple: las características personales de nuestro interlocutor no son razones válidas para criticar sus opiniones o argumentos. Este punto lo ilustra muy bien el autor italiano Vilfredo Pareto, con un ejemplo contundente: "Supongamos que mañana se descubriera que Euclides fue un asesino, un ladrón, en suma, el peor de los hombres que han existido. ¿Perjudicaría esto en la menor medida el valor de las demostraciones de su geometría?"[2] La respuesta, obviamente, es "no". Las opiniones y los argumentos tienen estructuras propias, y su solidez no va cambiando de acuerdo con la persona que los usa. Entonces, si notamos que en un debate uno de los participantes apela a la personalidad de su oponente, a su pasado, a su situación

legal, a su color de piel, o a cualquier otra característica particular, debemos empezar a sospechar: seguramente esté haciendo trampa.[3]

Lamentablemente, esta falacia es frecuente tanto en la vida cotidiana como en el terreno político. Un caso paradigmático ocurrió hace unos años, con la extraña muerte de un fiscal mientras se encontraba investigando a funcionarios del gobierno nacional por presuntos delitos cometidos. Tras su fallecimiento, varios voceros del gobierno optaron no por objetar los argumentos en los que había basado sus acusaciones, sino por montar una campaña de desprestigio en su contra, cuestionando su comportamiento pasado, acusándolo de holgazán y mujeriego, entre otras cosas. El éxito de esta campaña fue rotundo, a tal punto que los medios se hicieron eco y empezaron a discutir más sobre las características personales del fiscal que sobre las denuncias que había efectuado. No es sorprendente. La desacreditación es una estrategia psicológicamente efectiva, sobre todo cuando se apela a hechos de la vida privada de los individuos. Es un recurso que funciona, pero, desde el punto de vista lógico, es completamente tramposo. Aun suponiendo que las hubiese tenido, las cualidades negativas del fiscal eran irrelevantes a la hora de juzgar los argumentos con los que había fundamentado sus acusaciones. Es perfectamente posible que alguien con características personales cuestionables esté diciendo la verdad: sólo lo sabremos evaluando el contenido de lo que dice.

Por otra parte, esta artimaña cobra una presencia especialmente notable en las campañas electorales. Un ejemplo clarísimo lo vivimos en el 2017 con la campaña de las elecciones primarias para definir los candidatos a legisladores nacionales. Lo que en ese momento se llamó la “campaña sucia” consistió en operaciones políticas para desprestigiar, de diversas formas, a algunos precandidatos; por ejemplo, filtrando fotos o videos en los que supuestamente aparecían en situaciones comprometidas, o

utilizando perfiles falsos en las redes sociales para promover acusaciones que en muchos casos no eran ciertas. Durante esos meses, fue usual que, lejos de debatir ideas y propuestas, varios políticos terminaran discutiendo sobre las características personales de sus oponentes.

“Vos no podés hablar”

Imaginemos el siguiente escenario. Supongamos que, en un contexto de alta inflación, un político opositor, ex funcionario, se encuentra debatiendo con un funcionario actual en algún medio de comunicación. El primero advierte sobre la importancia de disminuir ciertos impuestos, mientras que el segundo adopta una actitud evasiva:

> —El gobierno tiene que bajar cuanto antes el impuesto a la compra de alimentos para que la gente no tenga que pagar tanto por ellos.
> —¿Cómo tenés el tupé de hablar de esto? En el pasado formaste parte de un gobierno que dejó una economía arruinada.

La respuesta es contundente. Tiene impacto. Puede incluso servir para que la gente piense que el funcionario ganó el debate. Sin embargo, es tramposa. El comportamiento pasado de una persona no dice nada sobre si su propuesta es buena o mala; puede decir algo sobre si es hipócrita o no, pero eso no es relevante para una discusión sobre economía. En este ejemplo, la conversación es sobre temas impositivos, de modo que la respuesta debería haber atacado la opinión de bajar los impuestos.

La idea es siempre independiente de su emisor y, en un intercambio limpio, debe ser juzgada por sus propios méritos; mostrar que la persona que propuso una medida “x” se comportó con anterioridad de una u otra forma no contribuye en nada al debate sino que, más bien, desvía el tema y pretende engañar a la audiencia.

Sin embargo, no sólo quienes ocuparon cargos públicos son vulnerables a la falacia contra la persona. De hecho, muchos funcionarios, al debatir con alguien que nunca tuvo un puesto

político, desacreditan sus argumentos basándose en que “es fácil hablar desde afuera”. Esta estrategia suele ser también bastante efectiva, dado que mucha gente cree, erróneamente, que la opinión externa vale menos por el solo hecho de serlo. Fue el futbolista uruguayo Obdulio Varela quien popularizó la frase “Los de afuera son de palo”. Él la usó para calmar a sus compañeros de equipo, que estaban intimidados al ver la cantidad de gente que había asistido al estadio para ver la final de 1950 en Brasil; pero actualmente esta expresión representa una forma de desautorizar el contenido de lo que piensa el otro. Por ejemplo, hace algunos años, en una entrevista, un intendente dijo, refiriéndose a los comentarios de un opositor, que “cuando uno no estuvo en la gestión, hablar es fácil, pero hacer es difícil”. En lugar de contestar a las críticas, se limitó a señalar el hecho de que la persona que las había efectuado nunca había ocupado un cargo político.

“¿Quién te paga para decir eso?”

Un tipo especial de esta falacia consiste en desacreditar lo que dice el interlocutor apelando al motivo que tiene para decirlo. Es también una trampa, porque el contenido de lo que expresa una persona es independiente de sus intenciones. Así como alguien puede mentir por causas nobles, también puede ocurrir que diga la verdad por razones que, para algunos, no lo sean tanto.

Hace mucho tiempo que este recurso se encuentra notablemente extendido en el debate público. Por ejemplo, quienes critican con dureza al gobierno a veces son tildados de “golpistas” o “desestabilizadores”. Frecuentemente, son acusaciones exageradas. No obstante, el punto es que, aun si fueran fundadas, los motivos de una persona no afectan el valor de verdad de lo que dice. Quien acusa a un funcionario de corrupto puede tener la intención de debilitar al gobierno, pero eso no convierte en falsas sus afirmaciones: muchas veces, lo que a alguien le conviene decir coincide con lo que realmente está ocurriendo; la única forma de saberlo es analizando el contenido. Las motivaciones son, a estos efectos, completamente irrelevantes.

Para plantearlo con un ejemplo, supongamos que están siendo revelados varios hechos de corrupción gubernamental y que algunas figuras oficialistas salen a desmentirlos. En este contexto, imaginemos el siguiente diálogo entre una periodista de investigación y un intelectual afín al gobierno:

—Acá tenemos las pruebas que muestran que varios políticos del gobierno son corruptos. Todas, tomadas en su conjunto, dan fuertes indicios de que varias personas usaron dinero público con fines privados.

—A vos te paga un medio opositor por hacer estas investigaciones. No hablás desde una posición neutral, sino que trabajás para una corporación que tiene la agenda de criticar

al gobierno.

Increíblemente, esta respuesta suele ser muy efectiva. Ha sido y es la preferida de mucha gente. Sin embargo, aunque es efectiva, es tramposa. De hecho, cuando la analizamos detenidamente, no resulta claro por qué es tan persuasiva. Ni siquiera dice algo tan novedoso. Todos sabemos que cada medio tiene su línea editorial y que los periodistas trabajan por dinero, al igual que el resto de nosotros. El medio puede tener la intención de criticar a un gobierno. Puede que esa sea su agenda. Pero eso no expresa nada sobre si las pruebas presentadas son contundentes o no. Es perfectamente posible que alguien tenga un interés en decir algo, y que a su vez eso que dice sea verdadero. Un medio interesado en criticar a un gobierno no necesariamente está mintiendo, sólo podremos sacarnos la duda evaluando las evidencias y los argumentos por sus propios méritos, con independencia del motivo por el cual son expuestos. Por supuesto, podría suceder (y es habitual) que un periodista acuse a alguien sin fundamentos; en este caso, no tenemos razones para creerle, dado que no dio argumentos. Pero sigue siendo irrelevante para quién trabaja. Si mañana presentara pruebas, tendríamos que evaluarlas con independencia de quién sea su empleador.

De hecho, si el motivo que alguien tiene para afirmar algo determinara la verdad o falsedad de lo que expresa, entonces un único enunciado podría ser verdadero y falso al mismo tiempo. En efecto, éste podría ser esgrimido por personas con diferentes motivaciones, algunas más nobles que otras. Sin embargo, un mismo enunciado no puede ser verdadero y falso a la vez, ya que ello no respetaría el axioma más importante de la lógica, que es el principio de no contradicción. Por otra parte, llegaríamos a conclusiones absurdas. Tendríamos que decir, por ejemplo, que en un determinado juicio los abogados de ambas partes mienten todo

el tiempo, porque tienen un interés en decir lo que dicen: lo hacen porque sus clientes les pagan. Pero esta conclusión es muy extraña, porque si ambos abogados defienden a partes contrarias, entonces puede que lo que diga uno sea exactamente lo contrario a lo que dice el otro; alguien tendría que tener razón y estar diciendo la verdad. Nuevamente, la forma de sacarse la duda es evaluar los argumentos de los abogados, independientemente de los motivos que tengan para darlos.

La intención podría ser ganar dinero, pero ello no es incompatible con que den buenos argumentos. De lo contrario, la tarea del juez sería muy fácil por un lado, y muy difícil por el otro. Sería muy sencilla porque sólo tendría que decir "¡ambas partes mienten!". Pero, visto desde otro ángulo, sería muy complicada, porque, si ambas partes mienten, entonces tendría que concluir que el acusado es inocente y culpable al mismo tiempo. Sería un sistema judicial completamente ilógico.

“Vos también”

Una forma particularmente interesante de la falacia contra la persona, por su notable efectividad, es el “vos también” (en latín, *tu quoque*). Esta variante consiste en sugerir que las críticas que nos hacen son menos atinadas cuando provienen de personas que pueden ser criticadas por la misma razón. Un caso extremo tuvo lugar hace unos meses en un programa de televisión cuando un diputado intentó defender su espacio político de algunas acusaciones diciendo: “Fuimos corruptos, mentirosos, manipuladores, interesados, pero todas las personas son así”. También una legisladora de la misma agrupación dijo públicamente en el Congreso que ellos no eran los únicos que estaban “en el lodo”, aludiendo a que políticos de otros partidos igualmente tenían cosas que ocultar. Estos funcionarios intentaban, de forma tramposa, quitar peso a las denuncias en su contra.

No obstante, frecuentemente esta artimaña se usa de manera más sutil. Actualmente, muchos funcionarios públicos apelan a esta falacia cuando tienen que defenderse de reproches que provienen de quienes formaron parte de la gestión anterior. Sugieren que esas críticas carecen de validez dado que son hechas por personas que cometieron los mismos, e incluso peores, errores cuando tuvieron la oportunidad de gobernar. Veamos un ejemplo representativo de este tipo de situaciones. Supongamos que, en un discurso, el presidente expresa que una de las razones por las que el Estado no cuenta con dinero suficiente es la corrupción estructural de la que muchos gobernadores aún siguen beneficiándose. Imaginemos que, en este contexto, a los efectos de sacar provecho de esas declaraciones, los dirigentes de diferentes partidos políticos empiezan a acusarse entre sí. En ese revuelo, un programa de radio

decide hacer discutir, al aire, a un ex funcionario público y al actual gobernador de una provincia. Más precisamente, el ex funcionario se encuentra poniendo en duda la honestidad de la actual gestión:

—Aquí tengo informes periodísticos que indican claramente que varios funcionarios de su gobierno están implicados en actos de corrupción. Es necesario entonces que la Justicia inicie una investigación al respecto.

El gobernador está en aprietos, pero no todo está perdido. Aún puede recurrir a esta trampa argumentativa:

—Vos formaste parte del gobierno más corrupto de la historia.

La afirmación del gobernador puede ser verdadera. No obstante, es tramposa, dado que con ella pretende invalidar las acusaciones del ex funcionario. Es perfectamente posible que alguien que haya formado parte de un gobierno corrupto, e incluso que haya estado implicado personalmente en actos de corrupción, presente evidencias sólidas de que otros hicieron o hacen lo mismo. La única forma en la que el gobernador puede refutar la afirmación de su oponente es dando argumentos que muestren que las evidencias presentadas son inválidas. Que simplemente se limite a decir “vos también” no agrega nada en su favor.

Una de las razones por las cuales la falacia contra la persona es tan persuasiva (sobre todo en su variante “vos también”) está relacionada con lo que denominamos “autoridad moral”. Es normal que creamos, incluso con razón, que hay gente que no está habilitada moralmente para hablar sobre determinados temas: si un ex funcionario considerado corrupto presenta argumentos y evidencias de que un funcionario actual está recibiendo sobornos, lo primero que pensamos es “¡mirá quién habla! Esta persona no puede opinar sobre el tema”. Probablemente sea cierto, y no tenga

autoridad moral para hablar sobre eso. No obstante, el problema se presenta cuando saltamos de “no tiene autoridad moral” a “está mintiendo”. Es posible que alguien sin facultad moral para hablar sobre corrupción esté dando buenos argumentos y presentando pruebas contundentes en contra de un funcionario actual. Y esas pruebas deben ser evaluadas por sus propios méritos. La gente que no tiene autoridad moral para hablar sobre sobornos no “debería” opinar sobre eso (dejamos de lado la discusión sobre qué significa “debería” en este contexto), pero muchas veces lo hace. Y cuando ya habló no podemos refutar lo que dijo apelando a su falta de integridad. Que lo diga esta persona u otra es anecdótico; lo que dice tiene significado propio y debe ser evaluado independientemente del emisor.

Consideraciones finales: la falacia más agresiva

La falacia contra la persona es tan común en los debates que prácticamente la naturalizamos. Cuando las personalidades públicas discuten sobre política en los medios de comunicación, constantemente hacen apreciaciones personales sobre su interlocutor. Señalan de qué trabaja, de qué trabajó, quién le paga, con qué partido político simpatiza, de quién es amigo, si es rico o pobre, y un largo etcétera, como si todo eso determinara si lo que dice es verdadero o falso. A veces, de hecho, usan etiquetas que tienen connotaciones negativas. Algunos ejemplos son “neoliberal”, “zurdo” o “gorila”. Las utilizan como si fueran una forma de refutar por arte de magia los argumentos, y no parece ser una artimaña de ninguna ideología en particular. Aunque algunos más que otros, en general exponentes de todas las ideologías las han usado.

Una pregunta diferente es por qué lo hacen. Es probable que muchos de los que sistemáticamente usan este truco sean conscientes de ello: quieren instalar un discurso, y adoptan la forma que consideran efectiva para lograrlo. Y, no se puede negar, la falacia contra la persona es sumamente efectiva. Pero seguro habrá otros que lo hacen sin querer, posiblemente porque no tienen el suficiente entrenamiento en argumentación. De todos modos, en lo que a ello respecta, nadie se encuentra exento. Todos somos candidatos a cometer ese error al menos una vez. Los seres humanos tenemos una tendencia natural a mezclar el contenido de un mensaje con la persona que lo da. A veces, alguien nos desagrada tanto que tendemos a rechazar casi todo lo que dice. Por otra parte, también puede suceder el fenómeno inverso: alguien nos agrada tanto que tendemos a aceptar todo lo que expresa (o al menos a no impugnarlo), sin evaluar demasiado su contenido. Es el

mismo tipo de error; la persona que más apreciamos también puede estar equivocada.

La falacia contra la persona tiene un componente de agresividad que no tienen otras falacias. Es una de las pocas trampas argumentativas que requiere agredir, en mayor o menor medida, al interlocutor. Entonces, es un buen termómetro para evaluar la tendencia de los debates políticos en los medios de comunicación. Si estas falacias están notoriamente presentes (como de hecho lo están en la Argentina, y en general en Latinoamérica), entonces hay un clima de agresividad bien definido.

Por otra parte, hay un elemento muy curioso con respecto a las discusiones por las redes sociales. Inicialmente, podríamos pensar que aquí esta trampa argumentativa no tiene tanta presencia, dado que muchas veces quienes debaten no se conocen entre sí (de hecho, a veces no dan a conocer su identidad): si ni siquiera conocemos a nuestro interlocutor, ¿cómo podríamos desacreditarlo? No obstante, sucede todo lo contrario. La falacia contra la persona tiene una presencia notable en las discusiones que se dan en Internet. Aunque quienes discutan no se conozcan entre sí, no se privan de especular con las características que podría tener el otro. Las expresiones más usuales son “vos seguro que sos…”, “a vos te debe pagar…”, “debés trabajar de…”. Ya no se trata de apelar a las cualidades que tiene la otra persona (lo que, como estamos viendo, es tramposo de por sí), sino a las que quizás tenga.

Finalmente, debe señalarse que hay formas de falacia contra la persona que están ausentes en este capítulo. Las presentadas aquí son las más comunes, pero hay muchas más. Sin embargo, conviene frenar acá, porque aún queda un largo camino por recorrer. Por otra parte, no es necesario mencionarlas todas, dado que, al comprender el principio general, podemos descubrirlas por nuestra cuenta. Sólo hay que recordar que, en un debate limpio, las

expresiones de los participantes no están dirigidas a criticar al interlocutor. Cuando nuestro oponente deja de lado el objeto y empieza a hacer apreciaciones personales sobre nosotros, señalando supuestas características negativas, entonces seguramente nos esté haciendo trampa.[4]

1 Platón, Diálogo “Gorgias”, 461 b - 481 b.

2 Pareto, Vilfredo, *Compendium of General Sociology*, editado por Farina, Giulio (Minneapolis: University of Minnesota Press, 1980)..

3 Por supuesto, toda regla general tiene excepciones. En casos muy aislados, podemos plausiblemente apelar a una característica del interlocutor para refutar lo que dice (piénsese, por ejemplo, en una persona mitómana).

4 Debe destacarse que esta regla general rige para casos en los cuales se *critica* lo que dice el otro. En efecto, casi nunca sucede que podamos refutar el contenido de lo que se dice apelando a quién lo dice. Sin embargo, no funciona a la inversa. Como veremos en el capítulo 4, si se cumplen ciertos requisitos, podemos legítimamente defender una teoría apelando a que una persona o grupo de personas, autoridades en el tema, la sostienen.

2
“Ellos o nosotros”

La falacia del falso dilema

A veces, al tomar una decisión no advertimos que hay más opciones de las que consideramos. Pensamos que tenemos que elegir entre una u otra alternativa cuando, en realidad, el abanico es más amplio. Esto no significa que las opciones que estemos sospesando sean malas, pero sí es importante comprender que es un error evaluar sólo dos alternativas sin siquiera contemplar que tal vez haya más. Esto se conoce como “falso dilema” o “falsa dicotomía”.

Fue el psiquiatra norteamericano Aaron Beck quien sostuvo que las creencias en algunos falsos dilemas son un tipo de distorsión cognitiva común en muchas personas. Siguiendo a Beck, hoy en día muchos expertos advierten acerca del vértigo que implica vivir en los extremos, y no reconocer términos medios en la vida cotidiana. Esto sucede, por ejemplo, cuando interpretamos la realidad de forma tal que, si no nos encontramos cien por ciento felices, sin ninguna clase de problema, entonces estamos atrapados en el más oscuro de los pozos. Una de las contribuciones en este campo de la psicología ha sido resaltar la importancia de identificar situaciones intermedias para evitar el estrés emocional que genera ubicarse en un extremo.

Sin embargo, no todos los falsos dilemas son producto de distorsiones cognitivas. Algunas veces son inducidos. De hecho, son usados como trampa argumentativa en todo tipo de contextos. En el escenario político, la utilización de este truco es especialmente frecuente; en particular, es muy común a nivel discursivo. Por ejemplo, muchos candidatos presidenciales se presentan como la única alternativa a un grave problema social y económico, e

intentan convencer a la gente de que no hay posibilidad de que el país siga un curso más o menos normal si gana el adversario. También, en ocasiones algunos funcionarios justifican medidas apelando a que, si éstas no son tomadas, el país correrá un gran riesgo, sin que haya otra forma viable de actuar. Expresiones similares a “hay que echar a los inmigrantes, o preparémonos para una crisis económica”, “si no hay leyes que obliguen a los comerciantes a cobrar barato, habrá mucha inflación” o “tenemos que endurecer las penas, o nos va a invadir la inseguridad” resultan ejemplos de esta trampa argumentativa.[5] De una u otra forma, los falsos dilemas se encuentran impregnados en el escenario político. El objetivo de este capítulo es explorar sus principales usos en ese ámbito.

“Ellos o nosotros”

Ciertamente, los falsos dilemas les han resultado sumamente útiles a los políticos, sobre todo en su variante “ellos o nosotros”. Por ejemplo, en las campañas electorales una estrategia usual es polarizar las elecciones. Así, al haber tres candidatos fuertes, puede ser racional para uno de ellos llegar a un acuerdo (aunque sea implícito) con el otro, por el cual ambos empiecen a discutir entre sí los grandes problemas del país en todos los medios de comunicación, sin darle cabida al tercero. De esta manera, buscan que la gente se enfoque en uno de esos dos candidatos, y que pierda de vista al tercero a la hora de votar. Imaginemos que, de cara a una elección presidencial, el candidato oficialista advierte públicamente sobre los peligros de que gane un determinado candidato opositor, mientras que este último se presenta como la única alternativa a un cambio necesario. Naturalmente, esta “grieta” es funcional a esos dos políticos, dado que quita de la escena a candidatos alternativos. Un caso así tuvo lugar en las últimas elecciones presidenciales, en 2015. Al comienzo de la campaña, había tres candidatos con buenas probabilidades de ser electos: el oficialista y dos opositores. Sin embargo, al transcurrir los meses, el candidato oficialista y uno de los opositores dejaron de lado al otro. Comenzó una batalla mediática entre ambos, lo que en definitiva terminó por convenirles. “Cambio o continuidad” era el eslogan que lograron imponerles a los ciudadanos. El tercer candidato quedó atrapado en la zona gris. Esta tendencia también se vio, incluso con mayor notoriedad, en las elecciones legislativas nacionales de octubre de 2017. En algunas partes del país, como la provincia de Buenos Aires, la inmensa mayoría de los votos estuvo concentrada en dos fuerzas políticas, dejando a las demás con un

apoyo popular muy escaso.

No obstante, el "ellos o nosotros" no es una estrategia exclusiva de las campañas electorales. Es además usada por muchos gobiernos durante su gestión para lograr el apoyo de sectores más distantes. En particular, una forma común es tomar un enemigo, que es caricaturizado como el culpable de los problemas del país, para que la gente se sienta presionada a elegir entre uno de los dos bandos y termine apoyando al gobierno. Así, la idea es que este enemigo se convierta en un chivo expiatorio que sirva para canalizar las frustraciones del pueblo. La lógica amigo/enemigo es bien conocida. El escritor británico George Orwell la ilustra muy bien en su obra *1984*, que gira en torno al sometimiento por el temor a una guerra inventada por el propio gobierno. En la historia, los gobiernos han elegido todo tipo de rivales. Lo han hecho dictaduras y también gobiernos democráticos. A veces son enemigos externos (por lo general, una potencia extranjera o un organismo internacional); y otras, internos (por ejemplo, el periodismo, una empresa, la oposición o una gestión anterior). Es cierto que hay sectores políticos y económicos que, en el afán de perseguir sus intereses, se embarcan en cursos de acción que terminan por perjudicar a la ciudadanía, no necesitamos ser ingenuos, pero la estrategia en cuestión consiste en llevar este razonamiento a dimensiones grotescas, caricaturizando un enemigo de película, culpable de prácticamente todos nuestros males y al cual vale la pena acusar, obsesivamente, cada vez que se pueda. Un rival tan grande y abarcador que la única forma de diferenciarse de él sea apoyando al gobierno. La lógica amigo/enemigo como estrategia política funciona a este nivel.

Otra modalidad a la que los gobiernos usualmente recurren durante su gestión consiste en promover ciertos debates, pero transmitiendo el mensaje de que hay sólo dos posiciones: la que adopta el gobierno, que representa lo bueno, y la de cualquier

visión diferente, que necesariamente se incluye en el grupo de lo que es malo. Hace unos meses, por ejemplo, tuvo lugar una sesión en la Cámara de Diputados en la que se trató el pedido de excluir a un legislador de dicho organismo, a raíz de las múltiples y graves causas penales en su contra que referían, entre otras cosas, a hechos de corrupción. Este pedido, impulsado por varios diputados del oficialismo, se planteó en los términos del artículo 66 de la Constitución Nacional. Esta norma le otorga a cada Cámara la facultad de expulsar a uno de sus miembros por "inhabilidad moral sobreviniente", siempre que la exclusión sea votada por dos tercios de los legisladores que la conforman. Durante los días previos a la sesión, varios funcionarios y voceros del gobierno de turno montaron una especie de campaña en la que transmitieron el mensaje de que ese debate parlamentario trazaría una línea entre dos bandos: el de aquellos que repudiaban la corrupción, que votarían a favor de la expulsión; y el de aquellos que la toleraban, que votarían en contra.

El panorama que describió el gobierno tenía, como puede apreciarse, la estructura de un dilema. Sin embargo, la realidad no era tan simple. Varios políticos genuinamente creían que el legislador en cuestión merecería ser removido del órgano legislativo, pero consideraban que la vía del artículo 66 no era la indicada. Sostenían que, si bien la norma hablaba de "inhabilidad moral", había que entender esta expresión como se usaba en el siglo 19, cuando la norma fue redactada; es decir, como "inhabilidad mental", lo que no ocurría en ese caso. Entonces votaron en contra de la expulsión, pero no por "tolerar la corrupción", sino por considerar que la manera adoptada para repudiarla violentaba las instituciones. Esta tercera posición no fue tomada en consideración en el dilema que el gobierno buscaba imponer.

“Seguro que preferís al gobierno anterior”

Además de funcionar como forma de discurso, esta trampa argumentativa está presente en debates políticos cotidianos. Puede aparecer en conversaciones de café, intercambios con compañeros de trabajo o de estudio, cruces televisivos y radiales. La manera más usual consiste en achacarle al interlocutor opiniones que no necesariamente tiene. Hace unos años, un conocido economista se encontró discutiendo sobre temas tributarios con una funcionaria en un programa de televisión. El economista advertía que la carga impositiva que soportaba el sector privado en este país era una de las más altas del mundo, y que, por lo mismo, el crecimiento económico era prácticamente imposible. Por su parte, la funcionaria aseguraba que esa presión tributaria era necesaria para que el Estado combatiera la pobreza. El diálogo cobró la siguiente forma:

> —La presión fiscal es altísima. Esto dificulta la producción y desincentiva la creación de nuevos empleos. Es necesario bajar los impuestos.
> —Claro, vos querés que el gobierno deje de atender la pobreza, ¿no? Si el gobierno baja los impuestos, no va a poder subsidiar a los más vulnerables.

Como podemos apreciar en este ejemplo, la estrategia del falso dilema puede utilizarse para atribuirnos opiniones que nunca manifestamos tener. En este caso, la funcionaria trató de transmitir la idea de que el economista quería que el Estado dejara de ocuparse del problema de la pobreza, cuando no necesariamente era así. Particularmente, en el contexto en el que se dio esta discusión, el gobierno destinaba una buena cantidad de dinero a subsidiar grandes empresas. Por lo tanto, “fuerte presión fiscal o descuidar el problema de la pobreza” era un falso dilema. En

efecto, había una tercera alternativa: disminuir los impuestos sin dejar de atender la pobreza. ¿Cómo? Quitando subsidios a las grandes empresas.

Asimismo, esta artimaña es a veces usada para comprometernos con un determinado gobierno; por ejemplo, con el anterior al que ahora estamos criticando. Podemos ilustrarlo con un ejemplo representativo de este tipo de situaciones. Supongamos que, a pocos meses de la asunción de un presidente, dos periodistas se encuentran discutiendo en un programa de televisión sobre la performance de la nueva gestión. Uno de ellos da varios argumentos para tratar de mostrar que hay corrupción. Entonces, sucede la siguiente conversación:

—Lo que acabo de decir indica que el gobierno está cometiendo varios actos de corrupción.
—Vos seguro preferís el gobierno anterior, que fue el más corrupto de la historia.

La respuesta, además de ser bastante agresiva, es tramposa desde el punto de vista lógico, dado que criticar un gobierno no implica necesariamente apoyar al que lo precedió. Puede que la persona suscriba a un tercer gobierno, a otro partido político, o a ninguno en particular. Estamos entonces ante otro falso dilema.

Cabe destacar que algunos usos de esta trampa argumentativa pueden asimilarla a la falacia contra la persona, que introdujimos en el capítulo anterior. Esto se debe a que algunas formas de utilización de esta artimaña empiezan con expresiones que apuntan al interlocutor, como “vos preferís” o “vos querés”. Sin embargo, no es lo mismo. La falacia contra la persona consiste en señalar una característica del oponente con el objetivo de refutar sus opiniones o argumentos; el engaño radica en que, si bien es verdad que el oponente tiene esa característica, ella resulta irrelevante a la hora de evaluar lo que dice. En cambio, el falso dilema, en la variante que estamos analizando, consiste en adjudicarle al oponente una

determinada preferencia u opinión sólo porque no piensa de una cierta manera. La trampa reside en que no pensar de esa manera no lleva automáticamente a tener la preferencia u opinión que se le quiere atribuir, porque hay otras alternativas que no fueron consideradas. Entonces, se le asigna una postura que no necesariamente tiene. Comprender esta diferencia conceptual entre ambas trampas argumentativas puede contribuir a aumentar nuestra habilidad para detectarlas y elaborar una respuesta adecuada. Pero, de todas formas, ambas son igualmente inválidas. En lógica no existe algo así como razonamientos más falaces o menos falaces; más bien, un razonamiento es falaz o no es falaz. En esto, irónicamente, no hay una tercera alternativa. El dilema en este caso sí es correcto.

Supongamos ahora que estamos frente a un gobierno que, ante altísimos niveles de pobreza y desnutrición, no adopta absolutamente ninguna medida social. Imaginemos, en ese contexto, la siguiente discusión entre dos panelistas de un programa de televisión:

> —El gobierno no ha hecho nada por la gente pobre en estos últimos años. Las estadísticas muestran que la pobreza aumentó. El Estado no puede desentenderse de la pobreza estructural. Tiene que intervenir en esta cuestión.
> —Yo tendría cuidado en darle tanto poder al Estado en asuntos económicos. El comunismo tampoco ha llevado a nada bueno. Ha dado pésimos resultados en la historia de la humanidad.

En este caso, se intenta acorralar al interlocutor comprometiéndolo con el comunismo, cuando no necesariamente sea comunista. Se trata de generar la ilusión de que debe elegirse entre dos extremos: defender un gobierno que no toma absolutamente ninguna medida redistributiva, o apoyar un gobierno comunista, que toma el completo control de la economía.[6] Es otra de las formas en las que el oponente puede intentar

implicarnos en posiciones que no necesariamente nos identifican.

El dilema peronista

Tal como advertimos anteriormente, en los discursos y la retórica política esta trampa argumentativa es usual. No obstante, un hecho curioso es que, en ciertos casos, son los mismos espacios políticos los que buscan prevenir a la ciudadanía para que no caiga en ella. El movimiento peronista en la Argentina nos proporciona un buen ejemplo de esto. Uno de los eslóganes tradicionales de algunos grupos peronistas era "Ni yanquis ni marxistas, peronistas". De esta forma, esos grupos buscaban que la gente no cayera en un falso dilema. Querían transmitirles a los ciudadanos la idea de que había una "tercera posición".

Sin embargo, el mismo movimiento que advirtió sobre aquel falso dilema intentó imponer otros. Hoy día, por ejemplo, muchas personas que simpatizan con el peronismo siguen apelando a una conocida declaración de Perón: "La economía nunca ha sido libre. O la controla el Estado en beneficio del pueblo, o la controlan las grandes corporaciones en perjuicio de éste". Es un falso dilema. Para refutarlo, podemos traer a colación los casos de Australia, Nueva Zelanda o Estonia, entre otros, que son economías de libre mercado, abiertas y competitivas, y con alta calidad de vida entre su población. Su economía no es manejada por grandes corporaciones en perjuicio del pueblo, ni controlada desde el aparato estatal, sino que las empresas compiten ofreciendo la mejor relación precio-calidad posible a los consumidores. Estas economías no encajan en ninguna de las dos alternativas que contemplan quienes simpatizan con aquella declaración de Perón. Asimismo, que el Estado tenga una fuerte presencia en la economía no garantiza demasiado, ni mucho menos. Además de cuestiones económicas que aquí no trataremos, muchos gobiernos no están al

servicio del pueblo, sino precisamente de corporaciones amigas con intereses bien concretos. Plantear la realidad en términos de dos opciones puede ser efectivo retóricamente, pero, cuando lo pensamos mejor, el abanico suele ser mucho más amplio. Hace varios años, cuando Fidel Castro visitó la Argentina, un conocido actor defendió el modelo económico cubando diciendo: “Prefiero vivir en Cuba antes que en Haití”. Seguramente no fuera una mentira, pero no puede negarse que su razonamiento restringía severamente el rango de opciones.

Consideraciones finales: una falacia muy persuasiva

Desde hace varios años, la sociedad argentina se encuentra atravesando un fenómeno al que un famoso periodista denominó "la grieta". Básicamente, consiste en una división entre aquellos que simpatizan con lo que fue el gobierno kirchnerista, y aquellos a quienes les inspira un profundo rechazo. Éste es un ejemplo muy claro de lo persuasiva que puede resultar la falacia del falso dilema. El periodista tenía razón, la grieta existe. Sin embargo, lejos de ser natural, es una construcción política, y, como tal, es artificial. En su momento le fue conveniente al gobierno de turno para quedarse con los votos de prácticamente la mitad de la población; y también benefició a la fuerza política que logró obtener la representación del otro lado. Más que un fenómeno social, entonces, se trató de una estrategia que obligó a muchos funcionarios, periodistas, intelectuales y ciudadanos en general a apoyar iniciativas con las cuales no se sentían del todo cómodos y a callar injusticias gravísimas con tal de no quedar "en la vereda equivocada". En términos de pensamiento e ideología, la sociedad está dividida en mucho más que dos partes. El principal problema de la grieta, entonces, no es que sea mala, sino que es ficticia.

Finalmente, debe destacarse que si bien en este capítulo analizamos ejemplos de razonamientos en los que se presentan dos opciones cuando en realidad hay más, igual de tramposo es un razonamiento que presenta tres opciones cuando en realidad hay más. O diez opciones cuando en realidad hay más. El rasgo definitorio de esta trampa es que la cantidad de alternativas que se presentan no son todas las que hay.

No hay mucho más que aportar sobre esta cuestión. En realidad, sí hay, pero nada que, luego de esta explicación general, no podamos descubrir por nuestra cuenta cuando observemos una discusión política o participemos de ella.

5 Con respecto a la inmigración, no es obvio que pueda causar (o contribuir a causar) una crisis económica. Muchas veces los políticos usan a los inmigrantes como excusa para justificar problemas económicos que se aproximan. En referencia a la inflación, los controles de precios no son la única forma de mantener precios bajos. De hecho, suelen ser una muy mala forma, por traer aparejados problemas incluso más graves, como desabastecimiento. "Control de precios o inflación alta" es también un falso dilema. La mayoría de los gobiernos evita la inflación, pero no coaccionando a los comerciantes, sino absteniéndose de una emisión monetaria excesiva que aumente el consumo artificialmente y le quite valor a la moneda. Finalmente, la relación entre aumento de penas y disminución de la inseguridad tampoco es evidente. En muchos casos, lo que causa la inseguridad no es el monto de las penas, sino la ineficiencia o corrupción de la estructura policial, además de los altos niveles de pobreza.

6 Debe aclararse que, en este caso, los dos extremos son en términos de *medidas gubernamentales*, no en términos de las *consecuencias* de estas medidas. Como es sabido, las consecuencias de las medidas de los gobiernos comunistas no han sido las que la teoría predecía en cuanto a reducción de la pobreza.

3
“Cada uno opina lo que quiere”

La falacia relativista

“Cada uno tiene su opinión, y todas son igualmente válidas”. Probablemente todos hayamos oído alguna vez esta expresión. Es, por ejemplo, muy usada por algunos padres y madres cuando quieren dar por terminada una discusión entre sus hijos menores: declaran un empate, una solución intermedia, para que ninguna parte sienta que perdió.

A veces, quienes se quedan sin argumentos y tienen que desviar el tema para no darle la razón al interlocutor apelan a una estrategia parecida. Es un recurso que sirve para finalizar o suspender un debate sin hacer concesiones, sugiriendo que todas las opiniones expresadas son igualmente válidas e insinuando que el oponente es intolerante, soberbio o inflexible si se rehúsa a concordar con esta declaración. Esta artimaña puede tener diferentes formas de presentación. Algunas variantes comunes son “tenés que respetar mi opinión”, “tengo derecho a pensar como quiero”, “aceptá que hay gente que puede opinar distinto” o “no podés obligarme a pensar como vos”. Lo que subyace en todas estas modalidades es el mensaje de que no merece la pena seguir debatiendo, dado que todas las opiniones valen igual; y de que si el oponente no lo reconoce es, como mínimo, una persona poco receptiva a visiones diferentes a la suya.

¿Es cierto que todas las opiniones tienen la misma validez? En un sentido, sí. Pero en otro, no. Esto depende de cómo definamos la palabra “validez”. La trampa argumentativa en cuestión explota esta complejidad. Queda revelada, por lo tanto, una vez que analizamos el significado de ese término. Si “opinión válida” significa que está bien respaldada por evidencia, entonces no es

cierto que todas las opiniones sean válidas. Algunas opiniones son disparatadas, otras son razonables y otras están tan bien respaldadas por evidencia y argumentos que probablemente sean acertadas. Cualquier persona que se embarque en un debate está implícitamente aceptando esto, dado que el objetivo de discutir es, precisamente, defender la posición que se considera correcta tratando de refutar la posición contraria. Quien se ofrece a debatir sobre un tema asume que hay opiniones acertadas y desacertadas sobre esa cuestión, y que existe un espacio para la argumentación racional y el progreso. Eso es precisamente lo que ocurre en la ciencia. Por eso la gente discute sobre física, biología, psicología o economía, pero no sobre qué color es más bello o qué deporte es más divertido, por mencionar algunas cuestiones que, como veremos después, sí son puramente subjetivas.

En cambio, si "opinión válida" significa que tenemos derecho a expresarla, entonces es cierto que todas son igualmente válidas: afortunadamente, en las democracias modernas tenemos la libertad de dar opiniones de todo tipo, ya sean acertadas, desacertadas o incluso absurdas. Tal como señaló el célebre filósofo inglés John Stuart Mill, el debate público necesita de todo tipo de ideas para que el conocimiento avance, no importa si son acertadas o desacertadas. Las correctas nos permiten progresar, pero mantienen su brillo y no se convierten en dogmas muertos gracias a que las podemos contrastar con aquellas que, al menos hasta el momento, han resultado ser incorrectas. Es en la confrontación entre ideas muy diferentes donde surge el conocimiento.

Ahora bien, cuando ambos sentidos de la palabra "válida" se confunden, nace la falacia relativista: terminamos cometiendo el error de pensar que, como tenemos derecho a expresar una opinión, ésta merece ser seriamente considerada, sin importar si hay buenos argumentos para defenderla o si es absurda. Posiblemente esta confusión se deba, en buena parte, a que hay

asuntos que sí son puramente subjetivos y donde todo es "opinable". Si, por ejemplo, estamos discutiendo sobre qué sabor de helado es más rico, decir "cada uno tiene su gusto" sí es pertinente. Por más increíble que nos parezcan las preferencias de otros, no podemos darles argumentos racionales para mostrarles que están equivocados. El proverbio "sobre gustos no hay nada escrito" busca transmitir este mensaje. No hay forma de que pueda establecerse legítimamente una verdad objetiva sobre eso. Éste es tan sólo un ejemplo de aquellas cuestiones a las que en general llamamos "subjetivas". Pero muy diferente es la situación en el otro extremo, allí donde se encuentran las discusiones sobre hechos duros y nada es "opinable". Por ejemplo, a menos que adoptemos una definición ridícula de "pobreza", no podemos decir que hay sólo un 5% de pobreza en la Argentina y pretender que esa opinión sea considerada seriamente. En general, en el campo de las diferentes ciencias existe un buen espacio para la argumentación racional y el avance del conocimiento. Por eso la gente invierte tanto tiempo en su estudio, y por eso las ciencias en sus diversos tipos han sido claves para el progreso de la humanidad.

La trampa de la libertad de expresión

En las discusiones políticas, la falacia relativista habitualmente es usada para responder a críticas del oponente. Consiste en suponer que apelar al derecho que tenemos a dar opiniones es una buena respuesta a las objeciones que nos hacen, cuando en realidad es completamente irrelevante. Es una respuesta irrelevante porque nuestro oponente no dijo que no tenemos derecho a opinar; sólo dio un argumento para criticar nuestra opinión. Invocar el derecho a dar opiniones es una forma de desviar el tema hacia una discusión sobre la libertad de expresión. Ello contribuye al debate tanto como decir "en México la gente come la comida muy picante" o "tengo fiebre". Es decir, la contribución es nula.

Un caso muy claro tuvo lugar hace algunos años, cuando un senador del oficialismo asistió a un programa de televisión para ser entrevistado por un conocido periodista sobre la situación económica y política del país. En todas sus apariciones públicas, el objetivo del funcionario era cuidar la imagen del gobierno nacional, y para eso tenía que dar una visión de la realidad un tanto optimista, que difícilmente se correspondía con lo que estaba sucediendo. El periodista cuestionó alguna de sus afirmaciones, y, más de una vez, la respuesta del senador fue "yo te hablo desde mi verdad relativa, vos podés tener la tuya". De esta forma, muy hábilmente, el funcionario lograba escapar de las críticas ante un entrevistador que hizo un valioso intento, pero que no pudo lidiar con esta trampa argumentativa. Básicamente, la falacia radicaba en un error similar al que estamos revelando aquí: es un hecho obvio que, en una discusión política, cada uno tiene su verdad relativa, si "verdad relativa" significa una opinión sobre qué problemas tiene el país y cómo solucionarlos. Después de todo, si hay una discusión

es porque hay dos o más personas que piensan diferente. Resaltar este hecho no agrega nada importante. La pregunta relevante, en todo caso, es qué opinión se encuentra mejor respaldada por evidencia y argumentos. Ése es el camino que el senador, muy inteligentemente, trató de evitar.

Como suele suceder con la mayoría de las trampas argumentativas, una vez revelada, es obvia. Es parecido a cuando un mago nos hace un truco de magia y nosotros descubrimos el secreto: el truco pierde efectividad. En el caso que aquí nos interesa, una forma simple de explicar la trampa es la siguiente: decir que tenemos derecho a dar una opinión no dice absolutamente nada acerca de si ésta es acertada o no. La libertad de expresión, por suerte, es amplia; también hay un derecho a decir tonterías. Invocar este derecho no agrega nada nuevo a la discusión original. No contribuye a mostrar que la opinión sostenida es correcta. Es embarrar la cancha. Muchas veces funciona. Y es sorprendente cuántas personas cultas apelan a esta estrategia. Sucede que es muy tentadora: nos da la posibilidad de salir ilesos, quedar ante la audiencia como personas comprometidas con la libertad de expresión, y, además, hacer pasar a nuestro oponente por alguien cerrado e intolerante que no acepta opiniones ajenas.

No es difícil revelar por qué esta estrategia es falaz. Si, por ejemplo, Aníbal y Pedro están discutiendo sobre la pobreza en nuestro país, y Aníbal tiene derecho a tener su opinión, entonces Pedro también tiene derecho a tener la suya. El problema es que sus opiniones son diferentes, y, de hecho, contradictorias. Partiendo de la misma definición de “pobreza”, Aníbal dice que es sólo del 5%, y Pedro dice que es del 30%. Si el derecho a tener una opinión hiciera, mágicamente, que la opinión fuera correcta, entonces sería verdad que hay un 30% de pobreza, y también sería verdad que hay solamente un 5% de pobreza. Pero, asumiendo que parten de la misma definición de “pobreza”, no pueden ser

correctas las dos opiniones al mismo tiempo. Al menos uno de los dos tiene que estar equivocado. Es cierto que la libertad de expresión es un derecho importantísimo. Ni hay que decirlo. Pero tampoco hay que darle propiedades milagrosas. Sería un caso de publicidad engañosa del derecho a la libertad de expresión, dado que este derecho no puede transformar lo falso en verdadero, ni lo verdadero en falso.

La única verdad es la realidad

Actualmente, lo que podríamos llamar "la relativización de las cuestiones políticas" es sumamente común, y también muy perjudicial. Básicamente, la estrategia consiste en despojar al debate político de datos duros y lograr, de este modo, que todo se vuelva "opinable". Es una estrategia que les viene como anillo al dedo a los políticos de turno. Si no hay hechos, y todo depende de la "verdad relativa" de cada persona, tampoco existen problemas objetivos que solucionar: ya no hay pobreza, desempleo ni inflación. Si todo es subjetivo, el gobierno no puede ser responsable de ningún hecho objetivo. Queda absuelto de culpa y cargo en la oscuridad de un debate político que tiene cada vez más conceptos abstractos y menos datos concretos.

Un caso particularmente interesante se dio respecto de un programa político que estuvo al aire varios años en el canal de televisión público. La premisa del programa era defender la gestión del gobierno nacional, bajo casi cualquier circunstancia y sin hacer prácticamente ninguna crítica. En una de las varias entrevistas que dieron los participantes, uno de ellos afirmó que, cuando hacían el programa, defendían una verdad relativa, *su* verdad, pero que sabían que podía haber otras verdades igual de respetables. No obstante, el programa no era sobre cuestiones puramente subjetivas, sino que se pronunciaba sobre hechos duros. Entre otras cosas, cuestiones relacionadas con la pobreza, la inflación y el desempleo. Eran asuntos sobre los cuales es posible debatir racionalmente, detectar trampas en la argumentación ajena e incluso cambiar de opinión si nos muestran que estamos equivocados. De ahí que declaraciones como las que el participante dio en esa entrevista resulten tramposas. Sirven para convalidar

todo tipo de tergiversaciones de la realidad, con el discurso de que hay muchas verdades y de que todas las opiniones son igualmente "válidas".

Por otra parte, respecto de la confusión entre tener derecho a esgrimir una opinión y que esa opinión sea correcta, muchas instituciones educativas tienen una asignatura pendiente. Las escuelas y universidades suelen dar a los estudiantes libertad para criticar, pero son pocas las que les enseñan *cómo* hacerlo. En el afán de concederles libertad de expresión, estas instituciones no les proporcionan las herramientas teóricas necesarias para construir buenos argumentos y reconocer los malos. Asimismo, con la noble intención de promover la tolerancia, muchas veces transmiten la idea de que no hay opiniones acertadas o desacertadas, sino que todas valen igual. Dar a los estudiantes libertad de expresión es saludable. No obstante, enseñarles que todas las opiniones son igualmente válidas, y que no hay buenos y malos argumentos, es perjudicial. Los estudiantes deberían tener libertad de expresión en las instituciones educativas, pero también deberían aprender que hay errores lógicos que todos podemos cometer cuando argumentamos, y que las opiniones pueden, en muchos contextos, ser acertadas o estar equivocadas. Es crucial que comprendan que la libertad de expresión también incluye el derecho a expresar malos argumentos, pero que eso no implica que éstos deban ser aceptados. No hay por qué asustarse. No estamos diciendo que los educadores deban bajar línea y decirles qué ideología apoyar. Hay una diferencia entre decirles a los estudiantes qué pensar y enseñarles a pensar. Si un argumento es falaz, lo será independientemente de la ideología política que pretenda defender.

Consideraciones finales: la falacia más celebrada

¿Por qué esta trampa argumentativa suele surtir efecto? ¿Acaso no es obvio que tener un derecho a expresar una opinión no implica que esa opinión sea correcta? Podemos encontrar dos razones principales, aunque probablemente haya más. En primer lugar, la libertad de expresión en las sociedades latinoamericanas es un tema que sensibiliza mucho a la gente, seguramente por las numerosas violaciones de este derecho que, en mayor o menor medida, los gobiernos han cometido. Sugerir que el interlocutor es intolerante o que no acepta opiniones diferentes hace sonar la "alarma democrática" de la audiencia. Al ser una cuestión tan sensible, suele ser útil para desviar el tema original de la conversación. Es, como ya advertimos, un razonamiento errado. Rechazar opiniones diferentes implica ser intolerante sólo cuando significa censurar al otro. Cuando sólo significa argumentar en contra de lo que piensa el otro, "rechazar" es simplemente mostrar un desacuerdo y fundamentarlo. No puede haber nada malo en eso.

La idea de que no hay opiniones acertadas o desacertadas resulta atractiva porque parece promover la tolerancia hacia quien opina distinto. Después de todo, si no hay una verdad, entonces tenemos que admitir que lo que pensamos nosotros tiene el mismo estatus que lo que piensa el otro. Éste es también un error sobre el cual varios filósofos han advertido, entre ellos el autor americano Mark Timmons. Básicamente, quien piense que no hay opiniones acertadas o desacertadas no puede estar seriamente comprometido con el valor de la tolerancia. En efecto, partiendo de este supuesto, tendríamos que concluir que tanto la tolerancia como la

intolerancia son igualmente valiosas, dado que ambos valores pueden ser defendidos por diferentes opiniones que, por hipótesis, valen lo mismo.

La segunda razón por la que esta trampa argumentativa resulta tan efectiva es, posiblemente, que la mayoría de las sociedades modernas premia la humildad y castiga la soberbia. Por eso, la gente suele simpatizar con quien muy modestamente dice que todas las opiniones son válidas, y no con quien pretende tener la razón y señala errores en los razonamientos del otro. Lo primero es considerado una muestra de humildad. Lo segundo es visto como una forma de soberbia. Podemos, obviamente, definir la soberbia de forma tan amplia que incluya a quienes dan argumentos para defender sus opiniones e intentan revelar errores en los razonamientos del otro. No obstante, si tomamos esta decisión, tenemos que concluir que la gran mayoría de nosotros fue soberbio más de una vez. El interrogante que tendremos que contestar es si, entonces, todas las formas de soberbia resultan ser tan malas.

Por desgracia, es fácil caer en esta trampa, y probablemente muchos seguirán cayendo. Eso ya está fuera de nuestro control. El objetivo de este capítulo, en todo caso, fue proporcionar las herramientas necesarias para lidiar con ese tipo de situaciones.

4

“Está científicamente comprobado”

La falacia de la apelación a la autoridad

Una respuesta usual de muchos padres a sus hijos ante preguntas como "¿por qué tengo que ordenar mi habitación?" es "porque yo lo digo". Aunque esta respuesta puede sonar antipática, no hay ningún problema lógico con ella. Cuando los hijos son menores de edad, los padres son la autoridad, definida "autoridad" como las personas que tienen la facultad jurídica para darles órdenes. En este sentido, es verdad que los hijos deben ordenar su habitación "porque lo dicen los padres".

No obstante, la palabra "autoridad" tiene también otro significado. Podemos decir que alguien es una autoridad en el sentido de que es especialista o experto en un determinado tema. Por supuesto, como señalamos en el capítulo anterior, todos tenemos libertad para opinar sobre lo que queramos; pero la palabra de la autoridad sobre el tema vale más que la de personas no expertas, dado que ella estudió e investigó durante muchos años, de modo que, al menos, algo de confianza deberíamos tenerle. Aquí, autoridad no significa "tener la facultad para tomar una decisión", sino, simplemente, "ser experto en algo". Aunque se llamen igual, son dos conceptos diferentes. A veces, ambos coinciden, porque una persona puede ser autoridad en los dos sentidos; pero eso no implica que signifiquen lo mismo. Por ejemplo, el Ministerio de Salud de la Nación está conformado por especialistas en el área, y *además* tiene la facultad jurídica, de acuerdo con ciertas leyes, de tomar medidas concernientes a la salud de la población. Otras veces estos conceptos no coinciden; en estos casos, la diferencia entre ambos sale a la luz. Por ejemplo, un profesor de derecho puede ser experto en leyes (es autoridad en

este sentido), pero no tener la facultad jurídica para emitir fallos judiciales (no es autoridad en el otro sentido, porque no es juez). A la inversa, un legislador tiene la facultad jurídica para votar una ley, pero tal vez no sea especialista, ni mucho menos, en el tema que trata dicha ley. Es importante distinguir entre ambos significados de “autoridad”, dado que en este capítulo nos concentramos solamente en el segundo: autoridad en el sentido de experto o especialista.

El que sabe, sabe

Hay personas, entonces, que estudian e investigan muchos años sobre una determinada área del conocimiento, volviéndose expertas en el campo en cuestión. Por lo tanto, tiene sentido que, si tenemos alguna duda sobre ese tema, recurramos a ellas. Así, por ejemplo, cuando tenemos alguna enfermedad, vamos al médico, no al contador; cuando queremos saber si lloverá el fin de semana, acudimos al servicio meteorológico, no a un hospital; cuando necesitamos un consejo legal, le preguntamos a un abogado, no a un matemático. Acudimos a los especialistas, que se destacan por su conocimiento en el área. La opinión de estas personas es, por así decirlo, autorizada, al punto tal que, aunque la llamemos "opinión", en realidad es más que eso: es un juicio respaldado por años de experiencia. Las autoridades no necesariamente tienen que haber atravesado un proceso formal de educación. Alguien pudo haber estudiado derecho por su cuenta, por ejemplo, sin haberse recibido de abogado. O saber mucho de economía y no ser economista. Esto es habitual. Sin embargo, en general, las credenciales académicas funcionan como atajo: como no tenemos tiempo ni recursos para averiguar si nuestro vecino sabe lo suficiente de derecho como para darnos un buen consejo legal, entonces buscamos a alguien que ostente el título de abogado.

El conocimiento y la experiencia de estas personas nos permiten desenvolvernos con mayor facilidad en la vida cotidiana. No podemos ser expertos en todo, y a veces es necesario recurrir a otros. Por otra parte, acudir a especialistas también sirve cuando discutimos con alguien. Es decir, si en un debate sobre un tema adoptamos una posición y mostramos que las autoridades concuerdan en que esa posición es la correcta, entonces lo que

decimos ya tiene respaldo. Esto significa que no hace falta que citemos evidencia directa en favor de lo que sostenemos; podemos hacerlo indirectamente apelando a lo que opinan los expertos. Obviamente, no es imposible que los expertos se equivoquen, pero en general resultan una fuente confiable y, por eso, pueden funcionar como un buen apoyo de lo que decimos. A modo de ejemplo, sabemos que, cuando sufrimos de una amigdalitis causada por una bacteria, deberíamos tomar antibiótico. En cambio, cuando la causa de la amigdalitis es un virus, los antibióticos no funcionan. Cuando le proporcionamos esta información a alguien, es innecesario que expliquemos el proceso químico y biológico por el cual los antibióticos funcionan sólo en el caso de las bacterias. Simplemente apelamos al hecho de que todos los médicos coinciden en eso. Presentamos, en otras palabras, *evidencia indirecta*. Esto es válido.

“¿De dónde lo sacaste?”

Ahora bien, ¿cuál es la relevancia de todo esto para las discusiones políticas? Tal como señalamos, apelar a autoridades para justificar nuestra posición puede ser perfectamente válido. Sin embargo, eso dependerá de que se cumplan ciertos requisitos. Cuando alguno de ellos no se cumple, entonces la apelación a la autoridad es tramposa. Y el terreno político es el ámbito por excelencia en el que se citan autoridades de forma tramposa. Es lo que usualmente se denomina “falacia de apelación a la autoridad”. Veamos entonces los requisitos para que una apelación a la autoridad sea válida:

I. La autoridad que citamos para respaldar lo que decimos es realmente experta

En primer lugar, la persona que citamos debe ser experta, en el sentido de tener vasto conocimiento técnico y profesional sobre el tema. Aquí es necesario advertir sobre un error común. Una persona no es experta en un área porque haya atravesado situaciones que esa área se dedica a estudiar. Para ilustrarlo con un ejemplo obvio, que alguien haya sufrido de una enfermedad no implica necesariamente que sea especialista en esa cuestión. Seguramente sepa más que aquellos que no tuvieron esta enfermedad, conozca qué se siente vivir esa experiencia, y pueda aconsejar mejor a quienes estén pasando por lo mismo. Este conocimiento es valioso. Pero ciertamente no lo convierte en experto en el sentido de tener altos conocimientos técnicos y profesionales sobre el tema.

Por la misma razón, que alguien haya sido víctima de un episodio de inseguridad no implica necesariamente que sea

especialista en el tema, ni que sea una autoridad en técnica legislativa sobre prevención de delitos. Es, por supuesto, más consciente que otros sobre la importancia de combatir la inseguridad. Sabe lo que se sufre ser, por ejemplo, víctima de un robo. Pero eso no lo hace experto. También es un error pensar que es necesario ser o haber sido pobre para tener conocimiento técnico sobre cómo reducir la pobreza. Quienes hayan atravesado una situación de pobreza pueden comprender mejor esa situación. Quizás desarrollen una mayor empatía, lo que es valioso. Pero eso tiene poco que ver con el análisis de qué políticas públicas contribuyen más a reducirla. Tienen un *conocimiento humano* que es importante, pero no un *conocimiento profesional*. Por supuesto, es perfectamente posible que alguien sin demasiados recursos sea experto. No obstante, la razón de su *expertise* no será el hecho de que carezca de recursos. Más bien, será experto por su conocimiento profesional y técnico sobre el tema. Que una persona sea pobre o rica no necesariamente dice demasiado sobre su potencial para esta tarea.

II. La autoridad que citamos para respaldar lo que decimos es, además, experta en el campo en cuestión (no funciona si es experta en otro campo)

En segundo lugar, la autoridad a la que apelamos debe ser especialista en la disciplina sobre la cual estamos opinando. Que alguien sea experto en un área específica del conocimiento no implica que sus opiniones en otros campos también sean calificadas. Los ejemplos sobran. Con frecuencia vemos actores, cantantes, deportistas y demás ídolos populares opinando sobre economía o políticas públicas, y pensamos que sus opiniones sobre esos temas son más importantes que las nuestras. Los políticos, obviamente, ya se dieron cuenta hace bastante de lo susceptibles

que somos de caer en esta trampa. Por eso tratan de rodearse de gente popular que los apoye, pretendiendo que eso nos predisponga favorablemente a la hora de juzgar cuán adecuadas son las medidas políticas y económicas que adoptarán. No deberíamos caer en esta trampa. Un deportista puede saber mucho sobre su deporte, pero su opinión sobre coyuntura nacional e internacional vale igual que la nuestra. Lo mismo podemos decir sobre otros ídolos populares, como los músicos. Sus canciones pueden ser muy profundas, haber marcado un antes y un después en la historia de la música nacional, pero no por eso están en mejores condiciones que nosotros para saber cómo crear empleo o bajar la inflación. Y este mismo razonamiento también se aplica a los intelectuales, científicos, líderes religiosos y otros referentes.

Esta confusión es tan común que prácticamente la naturalizamos. Tendemos a respetar más la opinión de los que son socialmente populares. Es usual, por ejemplo, que un conductor de televisión, al entrevistar a un artista, le pregunte lo que piensa sobre la realidad política y económica del país, y hasta del continente. Esto, a veces, transmite la errónea idea de que hay algo "especial" en su opinión, en el sentido de que tiene mayor jerarquía que la de cualquier otro ciudadano. Por supuesto, a casi todos nos interesa conocer las apreciaciones de los ídolos populares sobre determinados temas; seguramente es por eso que los entrevistadores les hacen ese tipo de preguntas. Pero deberíamos entender que sus opiniones sobre temas que no son de su *expertise* tienen la misma jerarquía que las nuestras. La única diferencia es que ellos tienen la posibilidad de expresarlas en los medios de comunicación.

Por otra parte, hay contextos en los que, por su naturaleza, es fácil confundir diferentes áreas del conocimiento. En estos casos debemos estar sumamente atentos. Por ejemplo, en una ocasión, a un experto en aeronáutica se le hicieron preguntas sobre la situación financiera de la aerolínea de bandera. También ha

ocurrido que a un experto en educación se le pregunte si la educación religiosa obligatoria en las escuelas públicas es constitucional. Sin embargo, un especialista en aeronáutica no necesariamente lo sea en finanzas; y un experto en educación no necesariamente lo sea en derecho constitucional. Sus opiniones sobre esos temas pueden ser valiosas, pero no son, en un sentido estricto, opiniones calificadas.

III. La opinión de la autoridad que citamos no es minoritaria entre los expertos en ese campo

En tercer lugar, la autoridad que citamos debe formar parte del *mainstream*, es decir, su posición debe ser compartida por la gran mayoría de sus colegas. No funciona cuando afirmamos algo que, si bien está respaldado por algunos expertos, y estos expertos sí son especialistas en el tema en cuestión, se corresponde con la posición de un sector minoritario rechazado por el resto. Tomemos como ejemplo los tratamientos homeopáticos. Mientras un grupo minoritario de médicos sostiene que son realmente útiles para tratar ciertas patologías, la mayoría asegura que aún no hay suficiente base científica para afirmar tal cosa. En consecuencia, si alguien pretende abogar por esta forma de medicina alternativa, deberá dar argumentos y evidencia directa que la respalde. No basta con que cite a los especialistas que la defienden.

Otro ejemplo más propio del terreno político es el de la inflación. Son muy pocos los economistas que sostienen que este fenómeno económico no tiene relación con la excesiva emisión de dinero por parte del Estado. La evidencia de que la inflación es generalmente causada por la impresión desmedida de moneda es abundante. Si alguien quiere sostener lo contrario, no basta con que cite a los pocos economistas que niegan tal relación causal. Tendrá que dar argumentos independientes.

Pertenecer a un sector minoritario en un área del conocimiento

no implica necesariamente estar equivocado. Muchas veces lo que se creyó ridículo terminó siendo verdad. Sin embargo, sí implica que no deberíamos citar a estas autoridades y pretender que eso por sí solo respalde nuestra postura. Si lo hacemos, nuestro interlocutor puede acusarnos legítimamente de estar haciendo trampa.

IV. Hay consenso entre los expertos en el campo (o, en su defecto, están muy cerca del consenso)

Como mencionamos en el apartado anterior, citar a un sector minoritario no funciona. Pero tampoco funciona citar a un sector que, si bien no es minoritario, tampoco es tan amplio como para afirmar que hay un consenso, o al menos que se está cerca de un consenso. Una expresión muy común en estos contextos es "sobre este tema hay una biblioteca que dice una cosa y otra que dice algo diferente". Son casos en los que las opiniones de los expertos están divididas en dos, tres o incluso más posturas. En estas situaciones, aludir a una de esas bibliotecas para sostener lo que decimos no sirve de mucho, porque hay al menos otra biblioteca igual de importante que sostiene algo diferente. Cuando en una discusión citamos a una autoridad, estamos sugiriendo que todos (o, al menos, casi todos) los demás expertos en ese campo dicen lo mismo. Si esto no es cierto, estamos incurriendo en la falacia de apelación a la autoridad.[7]

Por supuesto, eso no significa que lo que decimos sea equivocado. Tal vez la autoridad que nombramos esté efectivamente en lo cierto, pero eso no se puede mostrar simplemente citándola. Lo que necesitamos hacer es dar argumentos independientes. A modo de ejemplo, no hay consenso entre los nutricionistas sobre cuál es la mejor forma de adelgazar. Tampoco hay consenso entre los psicólogos sobre cuál es la forma más eficaz de tratar los trastornos de ansiedad. Lo mismo suele

ocurrir con varios aspectos relacionados con la economía, la ciencia política, la sociología y demás ciencias sociales. De hecho, en las ciencias sociales no es nada fácil hacer apelaciones a la autoridad que cumplan con este requisito, porque hay muchísimos temas que están discutidos incluso entre los especialistas. En estos casos, tenemos que argumentar directamente a favor de lo que sostenemos, porque la forma indirecta de citar a un experto no funciona.

Consideraciones finales: nadie es perfecto

Cuando alguno de los requisitos explicados no se cumple, estamos ante una falacia de apelación a la autoridad, y es trampa. Como ya mencionamos, las probabilidades de caer en esta trampa son especialmente altas en el ámbito político, porque los temas que se discuten suelen pertenecer a áreas como economía, derecho, sociología u otras similares, en las que no es frecuente que haya consenso (o algo parecido al consenso) entre los especialistas. Por eso, cuando en una discusión política oímos que uno de los participantes cita a un experto para respaldar su opinión, tenemos que prestar atención y tomar precauciones: es muy posible que se trate de un argumento falaz.

Por el contrario, cuando estas cuatro condiciones son satisfechas, la apelación a la autoridad es válida. Sin embargo, esto no quiere decir necesariamente que la posición defendida sea la correcta. Es importante insistir en que los expertos también pueden equivocarse (de hecho, de eso se tratan las ciencias empíricas: ir progresando sobre la base de errores). Citar válidamente a un especialista da un buen respaldo, pero no hace a la opinión infalible.

Hay muchos matices que pueden ser analizados con más detalle. El objetivo de este capítulo, sin embargo, fue proporcionar las herramientas básicas para construir un buen argumento de autoridad y estar prevenidos cuando intenten hacernos caer en esa artimaña.

7 Esto es así, a menos que en la discusión admitamos que el objetivo de citar tal biblioteca no es mostrar que la posición defendida es *probablemente correcta*, sino tan sólo

indicar que *no es absurda*. Si lo que se quiere mostrar es solamente esto último, citar a una de las bibliotecas no es falaz.

5
“Te lo dije”

La falacia del razonamiento blindado

Todos oímos alguna vez el refrán “Los gatos siempre caen parados”. Si se entiende metafóricamente, este dicho es sumamente útil para describir ciertas situaciones. Por ejemplo, muchos vendedores de bienes y servicios siempre caen parados. Esto significa que no hay forma de que admitan que aquello que desean vendernos tiene algún defecto o, cuanto menos, alguna característica que no es del todo buena. Básicamente, interpretan todo lo que sucede como una razón para que compremos lo que ofrecen. Así, por ejemplo, si un auto es pequeño, entonces nos conviene comprarlo porque es fácil de estacionar. Si un auto es grande, entonces nos conviene comprarlo porque es cómodo para los pasajeros. Si un auto es blanco, entonces nos conviene comprarlo porque es un color sobrio y fino. Si un auto es negro, entonces nos conviene comprarlo porque disimula mejor la suciedad. Pareciera que casi no hay ningún escenario posible en el que podamos justificadamente rechazar lo que quieren vendernos. Siempre interpretan la realidad de forma tal que confirme la hipótesis de que nos conviene comprarlo. Lo que en verdad sucede es que a ellos les conviene venderlo. Por eso se la rebuscan para caer siempre bien parados.

En un contexto muy diferente, el célebre filósofo de la ciencia Karl Popper analizó esta estrategia argumentativa, aunque no para referirse a los vendedores de bienes y servicios. Él quería mostrar que algunas teorías que se consideraban científicas en realidad no lo eran. Para esto, partió de una concepción de “teoría científica” que hoy en día es la más común. De acuerdo con esta concepción, una genuina teoría científica (a) adopta una hipótesis que puede

ser falsa o no, dependiendo de lo que ocurra en el mundo real, y (b) determina con claridad qué debe suceder para que podamos decir que es falsa.[8] Un ejemplo ayudará a entender esta idea. Supongamos que decimos “Mañana ganará Boca Juniors”. Ésta es una hipótesis que puede confirmarse o no, dependiendo de lo que suceda en el mundo real, y además deja bien claro qué debe ocurrir para que podamos decir que es falsa. Si Boca Juniors pierde, empata o incluso se suspende el partido, entonces la hipótesis habrá resultado ser falsa. Éste es, por su puesto, un ejemplo bien simple que sirve para entender qué es una teoría científica. No obstante, aunque las teorías científicas (como la teoría de la relatividad de Albert Einstein) suelen ser más complejas, la idea es que, para ser genuinamente científicas, tienen que cumplir con esas condiciones. En particular, el objetivo de Popper era criticar a teorías como el psicoanálisis de Sigmund Freud. Básicamente, la idea de Popper era que, aunque esta teoría podía ser valiosa por otras razones, no tenía carácter científico. En efecto, la evidencia con la que se maneja (por ejemplo, los sueños) es susceptible a tantas interpretaciones que, en definitiva, siempre se puede optar por aquella que confirme la hipótesis previamente adoptada. Entonces, todas las hipótesis en ese campo pueden resultar verdaderas, pero por las razones equivocadas, es decir, porque se puede manipular la interpretación de los hechos para que éstos encajen con ellas. Las consideraciones de Popper con respecto a qué debe tener una teoría para ser científica fueron, y continúan siendo, fundamentales para el estudio de la ciencia, y en particular para distinguir a las teorías científicas de lo que suele llamarse la “pseudociencia”.

El razonamiento blindado

La trampa argumentativa que revelaremos en este capítulo está estrechamente relacionada con lo explicado anteriormente. En una discusión política, lo que podríamos llamar "el razonamiento blindado" consiste en dar una opinión para luego defenderla sin importar lo que suceda en la realidad. ¿De qué forma? Se busca una interpretación de la realidad que confirme esa opinión, entonces el razonamiento queda sellado ante posibles críticas. Es lo que el filósofo alemán Hans Albert llamó la "inmunización de teorías", dado que, en definitiva, la estrategia consiste en hacer a ciertas hipótesis resistentes contra cualquier (o casi cualquier) hecho que pueda ocurrir, de forma tal que se darán como verdaderas independientemente de lo que suceda.

Para entender por qué es una trampa, es esencial comprender las apreciaciones de Popper. Si debatimos seriamente, tenemos que admitir que aquello que decimos podría, si se cumplieran ciertas condiciones, resultar falso. Entonces esperamos que esas condiciones no se cumplan para afirmar orgullosamente que teníamos razón y que supimos describir exitosamente la realidad. Por el contrario, si siempre le buscamos a la realidad una cierta interpretación que confirme nuestra opinión, entonces no nos preocupa comprender verdaderamente lo que sucede. No estamos interesados en conocer la realidad, sino en emplear trucos semánticos para transmitir la falsa idea de que la conocemos. Lo único que hacemos es manipular el significado de las palabras para aparentar que siempre estamos en lo correcto.

Lamentablemente, muchas personas usan esta trampa como una forma de hacer política. Su trabajo principal consiste en acomodar todo lo que sucede a la hipótesis que a ellos les conviene. Es una

estrategia que puede utilizarse para defender diferentes tipos de posturas. Un ejemplo lo brindan quienes constantemente critican a un determinado gobierno basándose en el precio del dólar. No importa lo que suceda, siempre llegan a la conclusión de que se trata de un "gobierno de ricos". Si el precio del dólar baja, gobiernan para "los ricos que veranean en Miami". Si sube, gobiernan para "los ricos del sector de la soja". Si está estable, gobiernan para los "los ricos especuladores de la bicicleta financiera".

La misma trampa la repiten quienes, en su afán de criticar a un gobierno, van cambiando su discurso para adaptar los hechos a la hipótesis, previamente adoptada, de que éste está, por ejemplo, afianzando o incluso profundizando la pobreza. Entonces, si el gobierno no atiende a los sectores más vulnerables, dirán que es insensible y está condenando a mucha gente a la miseria. Si les presta una ayuda modesta, dirán que son "migajas" para mantener una estructura clientelar. Si les otorga mayores recursos, asegurarán que con ellos se está desincentivando a la gente de buscar empleo, deteriorando la cultura del trabajo y creando las condiciones para una pobreza más acentuada.

Veamos ahora un ejemplo diferente. Hace varios años, muchas figuras políticas cuestionaron duramente al gobierno nacional por su falta de compromiso con la libertad de expresión. Un día, el gobierno envió al Congreso un proyecto de ley en el que se derogaba la pena de privación de la libertad para los delitos de calumnias e injurias. Les daba a los periodistas, y a los ciudadanos en general, la posibilidad de expresarse sin temor de ir a prisión. Ante este hecho, algunos dijeron que el oficialismo buscaba la aprobación del proyecto para que los periodistas afines, pagados por el gobierno, pudieran difamar e intimidar libremente a los opositores, y que eso en definitiva confirmaba su autoritarismo. Esta estructura argumentativa es sospechosa, en el sentido de que

es probable que estas personas hubieran estado interpretando la realidad de forma tal que se ajustara a su interés de no reconocerle ninguna medida positiva al gobierno. La falacia del razonamiento blindado se alimenta de estas explicaciones, que permiten caer bien parado independientemente de lo que ocurra.

Este truco es muy usado también cuando se juzgan las políticas económicas que ponen en práctica gobiernos de otros países, y que supuestamente repercuten negativamente en el nuestro. Por ejemplo, durante mucho tiempo Estados Unidos promovió tratados internacionales de libre comercio con varios países. La crítica predominante era que, si accedíamos a estos tratados, Estados Unidos iba a contribuir a la desindustrialización de nuestro país, lo que causaría más pobreza. Ahora bien, al parecer el actual gobierno norteamericano tiene ideas un tanto diferentes. Cuando asumió, algunas de sus declaraciones sugirieron que iba a adoptar políticas mucho más proteccionistas. La crítica predominante, entonces, empezó a cobrar una forma diferente: Estados Unidos quiere cerrarse en desmedro de los territorios latinoamericanos; nuestros productores y comerciantes no podrán acceder a ese mercado, lo que causará más pobreza en nuestra nación. Esta estructura de razonamiento también es sospechosa, en el sentido de que, ya sea libre comercio o proteccionismo, casi todo[9] lo que suceda confirmará la hipótesis previamente adoptada de que Estados Unidos atentará contra nuestros intereses.

“La política es un asunto complejo”

El truco del razonamiento blindado no solamente sirve para criticar gobiernos; también sirve para defenderlos. La artimaña es la misma: se interpreta todo lo que ocurre de forma tal que se adecúe a la hipótesis de que el gobierno está haciendo un buen trabajo. Una modalidad frecuente es apelar a “la complejidad de los fenómenos políticos”. Imaginemos que, en el contexto de un acto organizado por el gobierno de una provincia, un intelectual simpatizante del gobernador se encuentra dialogando con un joven. En esa situación, el intelectual comienza a elogiar la gestión y surge la siguiente conversación:

> —No se puede negar que nuestro gobernador tiene una genuina preocupación por la gente pobre. La última política que implementó, de repartir útiles escolares a alumnos primarios y secundarios de familias no pudientes, es una prueba de eso.
> —Pero el año pasado mandó a construir una lujosa pista de automovilismo en esta provincia, que tiene un 40% de pobreza. Muchos empresarios amigos del poder se vieron muy beneficiados. Ese dinero podría haberse usado para mejorar la pésima condición de los hospitales públicos.
> —La política es compleja. Vos la ves de forma muy simplista. Si el gobernador no mantiene conformes a los empresarios, operarán en contra de él, y en tal caso no podrá combatir la pobreza. Hacer justicia social es imposible sin antes construir poder.

En este ejemplo, la hipótesis inicial del intelectual es que el gobernador no actúa con el objetivo de beneficiar a las elites económicas, sino de ayudar a la gente pobre. Pero su estructura de razonamiento es también sospechosa, porque le permite hacer trampa interpretando la realidad de forma tal que confirme la hipótesis que adoptó previamente. Más precisamente, esta estructura le da la posibilidad de:

a. Elogiar lo bueno que hace el gobernador, como asistir a familias pobres, y
b. Justificar lo malo que hace el gobernador, como dar privilegios a empresarios amigos, mediante la apelación a la complejidad de la política y el discurso de que en realidad lo hace para que los sectores poderosos no obstaculicen su trabajo de ayudar a la gente pobre.

De este modo, siempre que el gobernador decida dar privilegios a las elites económicas se podrá alegar que lo hace para estar en mejor posición para ayudar a los pobres. Siempre se podrá, en otras palabras, caer bien parado apelando a la complejidad de los fenómenos políticos. Esta estrategia es una forma particular de la falacia del razonamiento blindado, muy común en círculos intelectuales. Su efectividad radica en que hay *algo* verdadero en lo que se dice. Ciertamente, los fenómenos políticos son complejos. La ciencia política es un campo bastante sofisticado, y ser un buen politólogo no es nada fácil. Lo que es sumamente sospechoso es que el intelectual apele a esta dificultad para diluir el reproche por lo malo que hizo el gobierno, pero no para diluir el elogio por lo bueno. La complejidad de la política, entonces, se presenta como una muletilla que le sirve para justificar lo malo, como otorgar privilegios a grandes empresarios; pero cuando el gobierno hace algo bueno, como otorgar recursos a los sectores pobres, asume que la política es muy sencilla, y lo elogia. Pero, ¿por qué? ¿No podría ser que estuviera otorgando algunos recursos a los sectores pobres sólo para evitar la protesta social y así, sin obstáculos, destinar una cantidad de dinero mucho mayor a hacer negocios con empresarios amigos? Después de todo, si la política es compleja, tiene que serlo siempre.

Consideraciones finales: una falacia inevitable

Ahora bien, es esencial destacar que el truco del razonamiento blindado es algo más que una trampa argumentativa: es un fenómeno general propio de la psicología humana. Poseemos una tendencia bastante fuerte a interpretar la realidad de forma tal que confirme opiniones o ideas que teníamos de antemano. Uno de los tantos ejemplos es lo que se conoce como el "sesgo de confirmación". Consiste, básicamente, en la tendencia a adjudicarle mayor seriedad a la información que confirma nuestras creencias preexistentes, y a desatender la información que las contradice. Ello es así sobre todo cuando están en juego nuestras emociones. A modo de ejemplo, una persona puede no querer ver que su pareja le es infiel, e interpretar la realidad de forma tal que se adapte a la hipótesis de que no lo es. Su mente ignora, entonces, todos los indicios de infidelidad. También sucede en el ámbito de la política. Muchas personas enamoradas de un gobierno sólo toman en cuenta la evidencia a su favor, y desacreditan la que es en su contra. Y suele ocurrir lo inverso con quienes sienten un profundo rechazo hacia un gobierno: sólo consideran seriamente las pruebas negativas.

La conclusión a la que debe llegarse, entonces, es que nadie está exento. La principal dificultad no radica en identificar y poner en evidencia el truco, sino, en cambio, en abstenernos de cometer este error nosotros mismos. Sin embargo, si bien es cierto que es una tendencia propia del ser humano, esto no justifica todo lo que hagamos en un debate. Tal vez no podamos eliminar esta tendencia, pero sí podemos reducirla al mínimo. Saber que es un fenómeno general y entender en qué consiste ya es un primer paso. A partir de aquí, entonces, es recomendable hacer un genuino

esfuerzo intelectual por considerar realmente las pruebas en contra de nuestras ideas y darles el valor que se merecen. Es fácil tener buena recepción con la evidencia que confirma lo que pensábamos. No así cuando se trata de evidencia en contra. Por lo tanto, en este último caso, debemos activar una especie de alarma mental que nos advierta que corremos el riesgo de interpretarla tendenciosamente.

Finalmente, es importante señalar que hay temas de discusión que se prestan más que otros a esta trampa argumentativa. Son aquellos en los que es imposible o demasiado difícil probar quién tiene razón, y que por lo tanto son compatibles con conjeturas de todo tipo. El ejemplo más claro es el de las intenciones. Podemos discutir, por ejemplo, si un político está genuinamente interesado en los pobres o si todo lo que hace es en beneficio propio. Hay gente a la que realmente le interesa la psicología de los políticos. El problema es que no tenemos un método confiable que sirva para respaldar, con un nivel aceptable de certeza, lo que decimos sobre estas cuestiones. Entonces, todo lo que hace un determinado político puede interpretarse de una u otra forma. Tal vez ésta sea una buena razón para dejar de discutir sobre intenciones y empezar a debatir sobre resultados en política. A modo de ejemplo, quizás sea mejor discutir si efectivamente tal gobierno logró disminuir el nivel de pobreza, y no si sus funcionarios estaban interesados, o no, en alcanzar ese objetivo. En efecto, cuando se discute esto último, la falacia del razonamiento blindado es mucho más probable. Por otra parte, las intenciones no son tan importantes. Después de todo, la calidad de vida de una población es, en buena medida, una función del resultado de las políticas que implementan los gobernantes, no de la buena voluntad que hayan tenido al diseñarlas.

8 Al dar esta explicación, Popper se concentra en las teorías de las ciencias empíricas, como la física o la economía. Deja de lado las ciencias formales, como la lógica y la matemática, que merecen un tratamiento diferente.

9 La expresión “casi todo” se debe a que, tal vez, lo único que podría hacer Estados Unidos para no despertar críticas en este asunto sería abrirse a productos extranjeros de nuestro país, pero sin intentar vender sus productos aquí. Es un escenario bastante extravagante, lo que en definitiva sugiere incluso con más fuerza que esta trampa argumentativa está presente en muchos de esos razonamientos.

6
“Yo lo banco”

La falacia de la apelación a la fe

Una de las primeras lecciones que aprendemos en el colegio es que en ámbitos académicos y otros contextos formales, como debates políticos en ciertos programas de radio o televisión, debemos fundamentar (es decir, justificar) nuestras opiniones. Si no hay fundamentación, lo que afirmamos no tiene respaldo. Cuando fundamentamos, podemos decir que la opinión se convierte en argumento.

Dar meras opiniones no es en sí mismo un problema. Todos lo hacemos cuando hablamos con nuestras parejas, familiares, amigos, vecinos o colegas en contextos informales. Es una forma más relajada de expresarse. Sería extenuante tener que justificar cada cosa que decimos. En una cena con amigos u otra situación casual, podemos permitirnos decir, por ejemplo, "me parece una locura que el gobierno haya aumentado los impuestos" sin tener que explicar por qué. En un ámbito medianamente formal, en cambio, sería totalmente inapropiado. En un debate entre candidatos políticos, por ejemplo, los participantes no deberían darse el lujo de expresar opiniones sin fundamentarlas, aunque suceda tan a menudo. Como advertimos en el prólogo, en estos casos se espera que los implicados den menos opiniones y más argumentos.

De todas maneras, la distinción entre contextos formales e informales no es el tema que este capítulo se propone abordar. El objetivo es analizar otro problema, que surge cuando nuestro interlocutor intenta elevar una mera opinión a la categoría de argumento sin haberla fundamentado. Eso es trampa. Y quizás una de las maneras más efectivas de hacerla sea invocando a la fe. Ocurre que muchos sostienen que, si tenemos fe en lo que decimos,

no necesitamos justificarlo; las creencias reemplazan a la fundamentación, como si ellas por sí solas bastaran para igualar nuestra opinión a otras sostenidas mediante evidencia. Tal es la trampa argumentativa que pretende revelar este capítulo.

Una cuestión de fe

Ante todo, debe señalarse que la intención no es convertir este análisis en una variante de la disputa "ciencia versus religión". La fe y la religión son pilares fundamentales en la vida de muchas personas, y seguramente la mayoría de nosotros creemos o creímos profundamente en algo: Dios, el universo, un individuo de carne y hueso, un ideal. Sin embargo, lo que debe enfatizarse es que, por definición, la fe es la falta de evidencia o de fundamentación; de hecho, no hay mucho mérito en tener fe en lo que podemos probar. Aun así, siempre que se reconozca que no puede reemplazar a la evidencia, apelar a la fe es perfectamente válido.

La trampa surge, en cambio, cuando en una discusión se intenta poner la fe al mismo nivel que la evidencia. Por ejemplo, es habitual que, en momentos de cambios de gestión, personalidades públicas afines a los nuevos gobiernos salgan a pronosticar un buen futuro para el país. No obstante, cuando son consultadas por las pruebas en que basan sus pronósticos, contestan con expresiones del tipo "creo en el presidente; seguramente va a realizar un trabajo notable". En otras palabras, apelan a la fe. Usan estas respuestas como una fundamentación de lo que dicen, y pretenden que valgan como razones a favor del gobierno. Pero el hecho de que alguien tenga fe en un político no es un argumento a su favor, así como tampoco es uno en contra; es simplemente irrelevante.

La creencia de una persona no dice si su opinión es acertada, lo único que dice es que lo *siente* de esa manera. La pregunta interesante, entonces, es si hay motivos para que piense así; en otras palabras, si hay evidencia o, por lo menos, alguna clase de justificación. La apelación a la fe no aporta nada relevante en cuestiones políticas. Más bien es la confesión implícita de que no se

tiene argumentos. Cuando podemos justificar lo que afirmamos, la fe es innecesaria.

La "cadena del desánimo"

Muchas veces, esta trampa argumentativa se lleva a cabo apelando a la idea de *optimismo*. El truco aquí consiste en hacer creer que este sentimiento puede sustituir la evidencia, de forma tal que si la opinión que tenemos sobre lo que sucede es optimista, no necesita evidencia que la respalde, o la necesita menos que una opinión pesimista.

Imaginemos la siguiente situación, en la que un conocido ensayista se encuentra discutiendo con un economista en una mesa de debate de un programa de televisión. El ensayista intenta ser optimista, mientras que el economista tiene una visión que pretende ser más realista:

> —Tal vez tenga una visión algo romántica, pero estoy convencido de que estamos yendo por el buen camino y que la pobreza está disminuyendo.
> —Habrá que ver las cifras oficiales. De todos modos, la inflación está aumentando y también el desempleo. Con estos índices no veo demasiado probable que la pobreza esté disminuyendo.
> —Bueno, no hay que ser tan pesimista. Es muy deprimente pensar así.

En general, la gente pesimista no es tan popular como la gente optimista. Concedido. Pero eso no dice absolutamente nada sobre si una opinión es acertada o no. Es, al igual que en el caso anterior, una cuestión de fe. Para fundamentar una opinión, es necesario dar evidencia que sirva para mostrar que ésta es (al menos probablemente) correcta. El ensayista del diálogo, por ejemplo, podría haber aportado información que indicara que mucha gente renunció voluntariamente a los planes sociales que el Estado le estaba brindando; eso, sumado a otras evidencias, habría apoyado su idea al sugerir que dicha gente estaba progresando por sus

propios medios. Pero una opinión optimista, por sí sola, no tiene por qué ser correcta. Tampoco incorrecta. El optimismo no dice nada relevante al respecto.

En este sentido, es importante trazar una distinción entre (a) una opinión acertada y (b) una opinión que nos gustaría que fuera acertada. El primero es el terreno de la evidencia y los fundamentos. El segundo, en cambio, es el terreno del optimismo y la fe. Puede generarnos decepción que una opinión que queremos que sea acertada no lo sea. Podemos desear con todas nuestras fuerzas que lo sea. Pero eso no alcanza. Si es correcta o incorrecta no depende de cuán feliz nos haría una u otra cosa. Si fuera así, llegaríamos a resultados absurdos. Tendríamos que concluir que una misma opinión es verdadera y falsa al mismo tiempo, dado que puede generar felicidad en algunos e infelicidad en otros. Más bien, para determinar si una idea es o no correcta, debemos evaluar si hay evidencia que la respalde y, por supuesto, si esa evidencia es sólida. Sólo así podremos concluir que es acertada (o, al menos, que es probable que lo sea).

Un ejemplo claro lo brindó, hace algunos años, una conocida actriz cuando fue entrevistada en un programa de televisión sobre la corrupción gubernamental. Una de las preguntas que le hicieron fue si creía que ese problema era genuino o si, por el contrario, pensaba que se trataba de una operación mediática. La actriz insinuó que el problema de la corrupción estaba siendo sobredimensionado, y justificó su postura apelando a que prefería creer eso antes que sufrir la desolación de tener que resignarse. Nuevamente, la persona estaba confundiendo lo verdadero con lo que a ella le hubiera gustado que fuera verdad. Pero no todo en la vida es siempre como queremos. El famoso “quiero creer que” es tan solo una expresión de deseo; no es una razón a favor ni en contra de lo que afirmamos. Es perfectamente válido dar opiniones, pero teniendo en cuenta que desear que sean acertadas no funciona

como justificación para que lo sean.

Tomemos, por último, otro caso. Durante varios años, muchas personas llamaron a algunos medios de comunicación, de forma peyorativa, “la cadena del desánimo”. La crítica, impulsada desde la cabeza del Poder Ejecutivo, era que éstos estaban constantemente dando malas noticias y eso entristecía a la población. Así, se pretendía invalidar lo que decían. Se trata del mismo tipo de error. Que ciertas afirmaciones alegren o entristezcan a la gente no dice nada sobre si son verdaderas o falsas. Así como ser optimistas no es en sí misma una razón para que otros crean lo que afirmamos, dar malas noticias no es una razón para que otros desconfíen de lo que decimos. La pregunta relevante, en todo caso, es si la opinión o la información que damos es correcta o incorrecta. Y para responder eso se requieren argumentos.

La "futbolización" de la política

Ahora bien, sabemos que una concepción democrática de la política considera al pueblo como soberano y a los funcionarios como dependientes que deben rendirle cuentas. Básicamente, la idea es que la gente elige funcionarios para que representen sus intereses. Sin embargo, en algún momento, nos desviamos del camino, y los políticos carismáticos llegaron a convertirse en verdaderos ídolos, en los que mucha gente cree independientemente de que haya motivos para hacerlo. No es tanto una cuestión de compromiso religioso, sino del cariño que estas personas generan en buena parte de la población. Tampoco hay aquí una cuestión ideológica. En todo el espectro político hay personajes carismáticos que se convierten en ídolos. Y esto ni siquiera es visto como un inconveniente, sino como un motivo de orgullo. El hecho de "jugarse por alguien" está bien visto. Dado este panorama, no queda demasiado espacio para quienes piensan que es la evidencia, y no la fe, la que debería guiar el razonamiento. Entonces, se pierde el respeto por la argumentación racional y el debate, y empiezan a ganar popularidad aquellos políticos, intelectuales y demás figuras públicas que no se sienten obligados a argumentar, sino que se limitan a dar meras opiniones, hablándoles solamente a quienes les tienen fe y no los cuestionan.

Estos hechos son parte de un fenómeno más general, que podríamos denominar la "futbolización de la política". No necesitamos argumentos para ser hinchas de uno u otro equipo de fútbol. Es una mera preferencia, que en general encuentra su origen en algún hecho fortuito, como que nuestros padres simpatizaban con ese equipo, o que nuestro tío alguna vez nos regaló la camiseta. Ya siendo hinchas, frecuentamos el estadio para verlo jugar, lo

alentamos, discutimos con amigos de equipos rivales, entonamos cánticos en su contra, etcétera. No necesitamos tener argumentos que nos den la razón. Tampoco pretendemos tenerla. Lo que se conoce como "el folclore del fútbol" funciona a otro nivel.

Muchas personas ven la política de esta forma. Asumen que simpatizar con un movimiento o con una figura política es lo mismo que simpatizar con un equipo de fútbol. Por lo tanto, de acuerdo con esta visión, la pasión, la fe y el optimismo son todo lo que se necesita. No importa cuántas evidencias de mal desempeño o de corrupción haya. La idea es que hay que apoyarlos. Por eso mucha gente dice "yo los banco", pretendiendo que ésa sea una respuesta relevante ante las críticas. Tampoco importa, por supuesto, lo que hagan figuras o agrupaciones políticas rivales. La premisa es siempre estar en su contra, aunque ello implique utilizar afirmaciones mentirosas. Así, el fanatismo irracional no funciona sólo para apoyar un movimiento político; también funciona para denostarlo. Al respecto, el escritor británico George Orwell decía que "cuando se alberga un odio o una lealtad nacionalista, algunos hechos son inadmisibles, aunque se sepa que son ciertos"[10]. Sucede algo parecido con quienes exhiben una aceptación o un rechazo incondicional hacia un determinado sector político.

El problema con este fenómeno es que deteriora sustancialmente la forma democrática y republicana de gobierno. Cualquier régimen político que pretenda darle voz a la gente necesita de ciudadanos que estén dispuestos a debatir racionalmente. Cuando esto no sucede, el sistema institucional se debilita, y queda el camino allanado para todo tipo de personajes que desean detentar el poder. Hay muchos ejemplos de fenómenos de masas en la historia. Los líderes políticos que obtuvieron ventaja de esto no se caracterizaron por ser democráticos ni republicanos. Por eso es importante insistir en la argumentación racional como herramienta esencial del sistema político. La separación entre fútbol y política

tiene que aspirar a ser, en primer lugar, cultural.

Consideraciones finales: la fe no mueve montañas

Hace mucho que los políticos han logrado hacernos creer que merecen nuestra fe. Como sugerimos en el apartado anterior, no deja de ser un fenómeno extraño. Al menos no es la forma que tenemos de comportarnos en los demás aspectos de nuestra vida. Por ejemplo, por más carismático que sea el administrador del consorcio en el que vivimos, difícilmente tengamos fe ciega en que hizo, hace y hará todo bien. Solemos exigirle que rinda cuentas y, cuando tenemos alguna duda, le pedimos explicaciones. Todo indicaría, entonces, que en el caso de gobernadores y presidentes tenemos razones incluso más fuertes para adoptar esa actitud. En efecto, detentan mucho más poder sobre nuestras vidas, y además es más fácil mudarse de edificio que de provincia o país. Sin embargo, lo que predomina muchas veces es precisamente el comportamiento contrario: son los que tienen más poder, y por ende más capacidad para dañar severamente la vida de las personas, los que más gozan del beneficio de la fe. Es un comportamiento de dudosa racionalidad. Después de todo, los gobernadores y presidentes son también administradores, aunque con muchas más responsabilidades. Por lo tanto, en lugar de ser alabados, deberían ser especialmente controlados.

Finalmente, podríamos preguntarnos, a la luz de todas estas apreciaciones, en qué situación está la religión. Muchas personas sostienen que las mismas consideraciones que fueron hechas en este capítulo pueden ser usadas también para refutar las religiones, dado que principalmente están basadas en la fe. Otros afirman que la fe religiosa tiene un valor intrínseco que no tiene la fe en un

político. Éste es un tema filosófico que merece un análisis mucho más detallado. Lo que sí es seguro, no obstante, es que, en el terreno político, la fe, la esperanza, el optimismo y la confianza no reemplazan a los argumentos. Y si alguien quiere hacernos creer que sí, entonces está haciéndonos trampa.

10 Orwell, George, *Notas sobre el nacionalismo* (España: Endebate, 2012).

7
“Menos pobreza que en Alemania”

La falacia de la ambigüedad

En la historia de la filosofía, varios autores, como el inglés John Locke y el irlandés George Berkeley, han impulsado un debate que hasta hoy continúa vigente. Es, más precisamente, una pregunta acerca de la existencia de aquello que no podemos percibir mediante nuestros sentidos. Una forma de ilustrarlo es a través de un antiguo y conocido experimento mental: "Si un árbol cae en el bosque y nadie está cerca para oírlo, ¿hace ruido?". Para algunos, la respuesta es "sí". Para otros, en cambio, es "no", porque sostienen que la existencia del ruido depende de que alguien lo perciba: si nadie lo escucha, entonces no existe. Y ahí empieza el debate, que probablemente nunca arribe a una conclusión que todos compartan.

Sin embargo, no todos los filósofos se involucran en discusiones metafísicas de este tipo. Algunos se rehúsan a tomarlas seriamente, por considerar que son un sinsentido. De acuerdo con esta posición, la profundidad de estos problemas filosóficos no es real, sino más bien una suerte de espejismo generado por un juego de palabras: una vez que nos ponemos de acuerdo en cuál es el significado de los conceptos que contienen esos interrogantes —afirman—, la aparente profundidad se desvanece. Aplicando este razonamiento al ejemplo del árbol en el bosque, la idea sería que la supuesta complejidad del problema radica simplemente en la ambigüedad de la palabra "ruido". Si lo definimos como un sonido que *no necesariamente* tiene que ser escuchado por alguien, entonces el árbol que cae en el bosque hace ruido. Si, por el contrario, lo definimos como un sonido que *necesariamente* tiene que ser escuchado por alguien, entonces el árbol que cae en el bosque no

hace ruido. Cuando la analizamos bien, resulta ser una mera discusión semántica acerca de cuál es el significado verdadero de un término ambiguo que se encuentra en el interrogante. Y esta discusión no tiene sentido, dado que no hay definiciones verdaderas o falsas. Son meras convenciones cuyo único fin es facilitar la comunicación: nos ponemos de acuerdo en cómo definir un concepto, y ya.

Quienes más famosamente desarrollaron esta tesis tan escéptica respecto de los problemas metafísicos fueron los intelectuales del célebre "Círculo de Viena", un grupo de destacados filósofos, en su mayoría europeos, que a principios del siglo 20 decidieron unirse para promover lo que llamaron "la concepción científica del mundo". De acuerdo con esta visión, la filosofía podía contribuir al conocimiento en tanto abandonara los debates metafísicos y se limitara al análisis del lenguaje. De esta forma, el filósofo podía, entre otras cosas, identificar ambigüedades y solucionar los problemas que parecían complejos. Era en el lenguaje donde se encontraba todo el "misterio". Según esta posición, los debates metafísicos que pretendían ir más allá no tenían sentido.

El objetivo de este capítulo no es abrir juicio acerca de si los problemas filosóficos son o no meras discusiones semánticas. Quizás en muchos casos la supuesta profundidad se deba a la ambigüedad de las palabras. O tal vez no. De cualquier forma, lo cierto es que la ambigüedad en el lenguaje puede traer aparejados algunos problemas. Este capítulo pretende tratar uno de ellos: el uso de la ambigüedad de los términos como trampa argumentativa. Sucede que muchos se aprovechan de la ambigüedad de algunos conceptos para defender su posición. En estos casos, están haciendo trampa.

Vaguedad y ambigüedad

Ante todo, para evitar confusiones, conviene distinguir entre dos conceptos que habitualmente son usados como sinónimos: vaguedad y ambigüedad. Un término es vago cuando hay una zona gris en la cual no sabemos con exactitud si se puede aplicar o no. Un ejemplo es el término "joven": una persona de 10 años es joven, una de 80 no lo es, pero ¿qué sucede con una de 40? ¿Es joven? Otro ejemplo lo da el término "alto": una persona que mide 1,50 metros no es alta, una que mide 1,90 metros sí lo es. Ahora bien, ¿qué sucede con una persona que mide 1,75 metros? Por otra parte, es importante mencionar que prácticamente todas las palabras tienen un cierto grado de vaguedad: ¿cuántas páginas tiene que tener un objeto para ser considerado "libro"?, ¿cuántas paredes debe tener una construcción para que podamos decir que es una "casa"? No obstante, el nivel de vaguedad puede reducirse significativamente si procuramos definir los términos con la mayor precisión posible; por ejemplo, si estipulamos que se trata de un libro cuando tiene un mínimo de 40 páginas, o que una edificación puede considerarse una casa cuando tiene al menos tres paredes.

A diferencia de la vaguedad, la ambigüedad no concierne al ámbito de aplicación de un término, sino al de los significados que éste puede tener. Un concepto es ambiguo cuando tiene más de un significado. Y, obviamente, no todos los términos son ambiguos, sino sólo algunos. Un ejemplo es la palabra "banco", que puede aludir a la institución financiera o al asiento que encontramos en cualquier plaza. Otro ejemplo es la palabra "vela", que puede referirse al objeto de cera que se utiliza para alumbrar o al instrumento de paño o lienzo fuerte que sirve para recibir el viento que impulsa el barco.

Habiendo hecho esta distinción entre vaguedad y ambigüedad, entonces, estamos en condiciones de aclarar que en este capítulo nos enfocaremos en la segunda y dejaremos de lado la primera.

La trampa del significado

La ambigüedad no suele ser un problema demasiado grave cuando los dos o más significados que tiene el término son notoriamente diferentes entre sí: si alguien nos dice “mi sobrino me escribió una carta para mi cumpleaños”, pensaremos en una hoja de papel que diga algo así como “¡Feliz cumpleaños, tío!”, y no en las cartas que se utilizan para jugar al póquer. No es un problema demasiado grave porque generalmente es el mismo contexto el que nos indica en cuál de los sentidos debe ser entendida la palabra. Pero la situación es diferente cuando los múltiples significados de un término se parecen entre sí. Esta ambigüedad sí puede traer inconvenientes, dado que muchas veces el contexto no alcanza para aclarar la cuestión. Además del obvio problema de que dificulta la comunicación, este tipo de ambigüedad también puede ser usado para hacer trampa en un debate. Es lo que usualmente se denomina “falacia de la ambigüedad”.

Consideremos, por ejemplo, el concepto “desempleo”. Generalmente, cuando los gobiernos se pronuncian sobre esta cuestión suelen usar como referencia índices oficiales, pero sin detallar cómo son llevadas a cabo las mediciones. Muchas veces ocurre que el significado de “desempleo” que utilizan esos índices es diferente al que aplica la gente cuando muestra preocupación por el tema. Veamos un caso representativo de esta situación tan frecuente. Supongamos que un conductor de un programa de televisión está conversando en vivo con un funcionario público acerca de la importancia del trabajo para la economía y la población en general. El conductor le manifiesta su inquietud con respecto a un dato que recibió, de acuerdo con el cual hay muchos desocupados:

—Me preocupa que haya tanta gente que no trabaje. El trabajo es el motor de una economía.

—No podemos decir que hay desempleo alto. La tasa oficial de desempleo es del 4%. Entonces casi todas las personas trabajan.

Aquí estamos en presencia de una posible trampa argumentativa por parte del funcionario público. Imaginemos que nos encontramos en un país en el que el gobierno, para medir el desempleo, incluye sólo a las personas que actualmente están buscando trabajo y no lo encuentran, y que además no reciben un plan social del Estado. En este caso, los llamados "inactivos" (que no tienen trabajo, pero tampoco están buscando) y aquellos que reciben un plan social no figuran como desempleados, pero eso no quiere decir que trabajen. Y la preocupación del conductor de televisión es por *toda* la gente que no trabaja, no sólo por la que figura como "desempleada". Después de todo, es posible que muchos inactivos hayan estado buscando trabajo en el pasado pero, al no conseguir, se hayan resignado; y el problema es más patente todavía con quienes reciben planes sociales, dado que no son contados como desempleados por más que, de hecho, sí estén buscando trabajo. En conclusión, la gente que no trabaja podría representar un número inmensamente mayor al de la gente que figura como desempleada.

La trampa argumentativa, entonces, consiste en explotar la ambigüedad del término "desempleo". El funcionario público usa este concepto engañosamente, en dos sentidos diferentes. Al principio, lo define como "personas que no trabajan". Luego, al referirse a los índices oficiales, cambia el significado, y lo define como lo hacen esos índices: personas que no tienen trabajo, pero actualmente están buscando, y que además no reciben ningún plan social del Estado. El uso de esta ambigüedad le permite llegar a la conclusión de que casi todos trabajan. La trampa radica en que, de

acuerdo con los índices oficiales, “bajo desempleo” no implica necesariamente “pocas personas que no trabajan”. Por supuesto, quizá sea injustificada la inquietud del conductor de televisión y prácticamente todos trabajen, pero el punto es que el funcionario público no muestra correctamente por qué tal desasosiego es infundado, sino que recurre a la estrategia de la ambigüedad. Ahora bien, si hubiera citado los índices oficiales, pero también hubiera citado, por ejemplo, evidencias de que la cantidad de gente “inactiva” y que recibe planes sociales es mínima, entonces habría dado una respuesta adecuada. Pero no lo hace, y pretende que la tasa oficial de desempleo sea en sí misma, sin ninguna otra aclaración, una prueba de cuánta gente trabaja. Ésta es la trampa.

Una forma similar de falacia de la ambigüedad podría ser, por ejemplo, afirmar que, en términos relativos, el problema de la pobreza en nuestro país no es tan grave porque el índice oficial es parecido al de algún país del primer mundo. Sería efectivamente una trampa argumentativa si las mediciones se llevaran a cabo de forma diferente en ambos países. Si, para medir la pobreza, nuestro país se enfocara en bienes esenciales como alimentos, y el país del primer mundo considerara pobres también a quienes no tienen acceso a internet o no tienen un televisor de pantalla plana, entonces podría suceder que ambos índices dieran resultados parecidos. Pero eso no implicaría que la situación en términos de pobreza fuera similar. Aquí, la trampa argumentativa radica en la ambigüedad de la palabra “pobreza”. Lo que significa “pobreza” en un país es diferente a lo que significa en el otro país.[11] Usando diferentes definiciones de este concepto podríamos llegar casi a cualquier resultado. Podríamos concluir, por ejemplo, que el nivel de pobreza de un país nórdico es el mismo que el de un país africano. El concepto es el mismo: la pobreza. El truco radica en cambiar su definición. Un caso parecido tuvo lugar hace unos años, cuando el entonces jefe de Gabinete, basándose en los polémicos

índices oficiales, dijo públicamente que en la Argentina había menos pobreza que en Alemania.

Del mismo modo, si alguien nos dijera que en un país el poder adquisitivo promedio es similar al de otro país simplemente porque el salario promedio es parecido, también podría estar utilizando la estrategia de la ambigüedad. Podría ocurrir que esté usando "salario" en dos sentidos diferentes. Más precisamente, cuando dice que el salario promedio es similar, podría estar refiriéndose al salario en un sentido *nominal*: cuánto dinero recibe la gente por mes, independientemente de cuánto pueda comprar con esa cantidad. Pero esto no implica que el poder adquisitivo sea parecido, dado que este concepto considera al salario en un sentido *real*: cuánto se puede comprar con una cierta cantidad de dinero. Y esto no depende sólo de cuánto dinero recibe la gente, sino también de los precios de los bienes y servicios en el mercado. Comprender la ambigüedad en este caso resulta necesario para notar algunas de las artimañas que usan los políticos en sus discursos. Generalmente, cuando anuncian medidas para ayudar a los pobres, sólo informan la cantidad de dinero que reciben nominalmente. Es engañoso, dado que, por más que reciban cientos de billetes, si los alimentos cuestan todavía más, entonces la ayuda será prácticamente nula.

“Allá también”

Una forma más sutil de la falacia de la ambigüedad es usada a menudo por funcionarios públicos (o ex funcionarios públicos) cuando tienen que responder preguntas en alguna entrevista. Hace un tiempo, una conocida conductora de televisión le reprochó a un ex gobernador que durante su gestión se había agravado el problema de la inseguridad. El susodicho, que evidentemente quería continuar en la política, contestó usando una conocida estrategia. La respuesta fue la siguiente:

> —La inseguridad es un problema que no puede negarse. Pero es un problema que existe en todo el mundo. Éste es un debate que están dando actualmente todos los países, incluso los más desarrollados. Es la preocupación de todos los gobiernos, y nosotros pusimos todo para contribuir a erradicar este mal.

Como podemos ver, el político trató de *colectivizar* un cierto problema. Es crucial comprender dónde se encuentra la artimaña en este caso. Aunque podemos intuir que hay algo tramposo en la respuesta, no es tan fácil identificar dónde está el truco. Pues bien, la trampa consiste en utilizar la palabra “inseguridad” de dos formas diferentes. Como estos dos sentidos del término son, de por sí, fácilmente confundibles, la estrategia suele ser bastante efectiva. En un sentido, la palabra “inseguridad” es un concepto *abstracto*, similar al que podemos encontrar en los diccionarios, sin ninguna referencia a cuestiones cuantitativas sobre mayor o menor inseguridad. En el otro sentido, “inseguridad” es un concepto *concreto*, que puede variar en niveles, ya sea alta, mediana o baja inseguridad. Si lo interpretamos de la primera forma, lo que dijo el político es correcto. En efecto, es verdad que es un problema mundial, y que es la preocupación de todos los gobiernos (al menos

de todos los gobiernos mínimamente decentes). No obstante, si lo interpretamos de la segunda forma, lo que dijo el político es falso, porque no todos los países se encuentran en la misma situación: el problema de inseguridad que tiene un país puede no ser el *mismo* que el que tiene otro.

Entonces, en un sentido, es cierto que todos los países tienen el *mismo* problema de *inseguridad*. Sin embargo, si cambiamos al otro significado, el mensaje se vuelve falso: no es cierto que todos los países tengan el *mismo* problema de *inseguridad*. Sucede que en algunos países la inseguridad es mucho más alta que en otros. La trampa, en definitiva, consiste en saltar del primer al segundo sentido sin que el interlocutor lo note. Se intenta, de este modo, colectivizar un problema de un país en particular. Es importante estar especialmente prevenidos, porque es posible hacer esta trampa con todos los problemas que pueda tener un país, ya sea pobreza, inflación, desempleo, etcétera.

Un ejemplo claro en la Argentina es el fenómeno de la corrupción. Quienes de una u otra forma intentan quitarle importancia al problema apelan al hecho de que afecta a todos los países. Por eso, muchos sostienen que “hay que dejar de hablar sobre corrupción y empezar a hablar de política”. Básicamente, se trata de la misma artimaña. Por un lado, es cierto que todos los países tienen el *mismo* problema de corrupción, si la entendemos como un concepto abstracto. Pero tal perspectiva se vuelve irrelevante cuando advertimos que, al interpretarla de forma concreta, nuestro país se encuentra relativamente mal posicionado.

Consideraciones finales: la falacia más compleja

Sin preparación, puede ser difícil identificar la estrategia de la ambigüedad. Con preparación es más fácil, siempre que sepamos cómo entrenarnos adecuadamente. Para esto, debemos comprender que no es necesario estudiar todas las palabras ambiguas de la lengua española. Tal como explicamos, esta falacia tiene efectividad solamente si los dos o más significados de un término se parecen entre sí o están relacionados de alguna forma. Pero, de hecho, ni siquiera todos los conceptos que son ambiguos en este sentido serán tan útiles para hacer trampa.

En vista de esto, entonces, deberíamos empezar por identificar cuáles de estas palabras se prestan más a la estrategia de la ambigüedad. Por lo general, son palabras que no les son indiferentes a los ciudadanos, sino que, por el contrario, representan conceptos importantes para ellos. Términos como “empleo”, “salario” y “seguridad” son algunos ejemplos. Su importancia se debe a que tienen mucha connotación positiva. Términos como “desempleo”, “pobreza”, “inseguridad” y “corrupción” son también importantes, pero por tener connotación negativa. Éstos son los casos de ambigüedades peligrosas que analizamos en este capítulo. Pero hay más. La mejor forma de prepararse es identificar estos y otros conceptos claves, evaluar su ambigüedad y analizar de qué formas otros pueden usarlos para hacernos trampa.

11 Ésta es una cuestión compleja que mencionaremos brevemente, pero que merecería ser analizada en otro contexto. En este caso, la *ambigüedad* de “pobre” es una

consecuencia de su *vaguedad*. Sabemos que alguien que no tiene dinero para alimentarse es pobre, y que alguien que tiene un buen trabajo, hogar, auto y puede tomarse vacaciones no lo es. Pero algunos casos que se encuentran en el medio podrían formar una zona gris a la que no sepamos si aplicar el término “pobre”. Esto muestra que es una palabra vaga. Dada esta vaguedad, algunos países pueden decidir aplicar el término “pobre” a esa zona gris, y otros no. Entonces tendrán diferentes definiciones de “pobre”. Es, en definitiva, una ambigüedad que surge como resultado de la vaguedad.

8
“O todos o ninguno”

La falacia de la igualdad

Prácticamente todos estamos de acuerdo en que la igualdad es un valor esencial. La pregunta, entonces, es por qué hay tantas discusiones sobre qué tipo de sociedad es más justa. La respuesta es sencilla: aunque todos apoyamos el ideal abstracto de la igualdad, generalmente disentimos en cómo debería interpretarse. Fue Ronald Dworkin, el célebre filósofo del derecho norteamericano, quien afirmó que las teorías políticas contemporáneas más influyentes tienen en común el hecho de que abrazan el valor de la igualdad, pero difieren en cómo debería entenderse ese valor. Lo que sucede, en definitiva, es que todas estas teorías tienen visiones diferentes sobre qué es una sociedad justa.[12] Algunos autores, como el Premio Nobel de Economía Friedrich Hayek, sostienen que la igualdad debería ser entendida como "igualdad ante la ley" (también llamada "igualdad formal"). Hay igualdad ante la ley cuando las leyes no otorgan privilegios y son idénticas para todos los individuos, sin discriminarlos por raza, género, origen, religión, opinión política, etcétera.[13] Así, si una ley reconoce el derecho a la libertad de expresión, esa ley debe concederles tal derecho a todos, sin hacer distinciones. No puede, por ejemplo, autorizar la censura a algunos grupos simplemente por su color de piel. Esta noción de igualdad, entonces, se limita a demandar que las leyes no discriminen. Es, por otra parte, un ideal consagrado en diversas normas de derecho internacional, como el artículo 2 de la Declaración Universal de Derechos Humanos (1948).

Otros autores, como el filósofo político John Rawls, entienden la igualdad en el sentido de "igualdad de oportunidades". La idea es que las leyes, además de no discriminar, deben garantizar las

mismas perspectivas de progreso a todos los ciudadanos, considerando injusto que algunos gocen de un peor porvenir que otros simplemente por haber nacido en una familia menos adinerada o con alguna otra clase de carencia. El ideal de la igualdad de oportunidades también está recogido por normativas de derecho internacional, como el artículo 28 de la Convención sobre los Derechos del Niño (1989). Hay, por supuesto, más interpretaciones del concepto de igualdad,[14] aunque las dos presentadas aquí son quizás las más influyentes en la filosofía política contemporánea a nivel global y en el movimiento internacional de los derechos humanos.

Ojo por ojo, y nos quedaremos todos ciegos

La trampa argumentativa que pretende revelar este capítulo es transversal a todas las formas de igualdad. Esto significa que es una artimaña que puede hacer tanto quien defiende la igualdad ante la ley como quien abraza concepciones más robustas, ya sea la de la igualdad de oportunidades o alguna diferente. El razonamiento tramposo tiene la siguiente estructura:

> La desigualdad D (siendo "D" una desigualdad de algún tipo) es injusta. Por lo tanto, esta desigualdad debe corregirse haciendo X (siendo "X" una de las formas posibles de corregir tal desigualdad).

¿Cuál es el truco? Pues bien, la desigualdad D puede ser injusta. Sin embargo, esto no implica necesariamente que sea justo corregir esta desigualdad haciendo X. Es crucial, entonces, distinguir entre dos enunciados: (a) Debe corregirse una desigualdad. (b) Debe corregirse una desigualdad haciendo X. Como podemos notar, (a) no implica (b).[15] Una vez que concluimos que una desigualdad es injusta y es necesario corregirla, la discusión no debería darse por finalizada. Hay que evaluar cómo corregir esa desigualdad, es decir, tenemos que preguntarnos para *qué lado* igualar. Quizás debamos corregirla haciendo X, o tal vez sea mejor hacer Y. Eso es precisamente lo que hay que debatir. En resumen, mostrar que una desigualdad es injusta no nos autoriza a igualar como queramos.

Comencemos con un ejemplo sencillo. Es sabido que en la Argentina se encuentra prohibida por ley la publicidad de cigarrillos. Muchas personas usan este hecho para argumentar a favor de prohibir la publicidad de alcohol. Para ellas, existe una desigualdad injusta en la reglamentación que regula los canales de difusión de uno y otro producto. Piensan que la desigualdad es

injusta porque ambas sustancias son parecidas en un aspecto relevante: ambas pueden dañar la salud de quien las consume. No obstante, asumiendo que tienen razón en que son semejantes, ello lo único que muestra es que ambas sustancias merecen un tratamiento similar y que, por ende, la desigualdad debería corregirse; pero no muestra de qué forma. Hay, en principio, dos maneras de igualar: ilegalizar la publicidad de alcohol, o bien legalizar la de cigarrillos. La trampa argumentativa radica precisamente en partir de la injusticia de una cierta desigualdad para llegar a una conclusión acerca de *cómo* corregirla. Es tramposo dado que no se justifica por qué la forma correcta de corregir esa desigualdad es una y no la otra. Las dos maneras lograrían igualar la situación. La pregunta relevante es cuál de las dos debe elegirse; asumir arbitrariamente una respuesta es hacer trampa. Por otra parte, el mismo error habría cometido una persona que, a la inversa, apoyara la legalización de la publicidad de cigarrillos alegando simplemente que la publicidad de alcohol se encuentra permitida. Tal como advertimos, la mera desigualdad solamente indica que debemos remediarla. Cómo hacerlo es una cuestión que debe debatirse, no obviarse.

Algunos argumentan que ambos tipos de publicidad deberían ser legales porque su prohibición viola la libertad comercial de las empresas y porque estos productos dañan solamente a quienes eligen consumirlos.[16] Sostienen que el Estado no debería involucrarse en las decisiones que toma una persona adulta respecto de su propia salud.[17] Otros, en cambio, tienen una concepción paternalista del Estado, y piensan que éste debería disuadir a los individuos de dañarse a ellos mismos. No hay trampa en adoptar una cierta posición, siempre y cuando se admita que necesita justificación y se haga un esfuerzo en darla. Sí hay trampa, en cambio, cuando se toma una postura sin fundamentarla y se la hace pasar como la correcta apelando a que corrige la desigualdad.

Es tramposo porque hay más de una forma de corregir la desigualdad. Entonces, cualquiera sea la forma que se apoye, debe ser fundamentada. Que una desigualdad sea injusta no autoriza a elegir arbitrariamente el modo de corregirla.

Imaginemos ahora otra situación. Supongamos que, a raíz de una nota de un diario que advertía que los empresarios automotrices estaban pagando impuestos relativamente bajos, una politóloga y un legislador se encuentran debatiendo en un medio de comunicación. Más precisamente, la politóloga propone aumentarles la carga impositiva a los empresarios de este rubro, mientras que el legislador parece algo escéptico:

> —Los empresarios de la industria automotriz deberían pagar impuestos superiores a los que están pagando.
> —¿Por qué?
> —Porque los empresarios de la industria textil pagan, en proporción, mucho más dinero que ellos en concepto de impuestos. Es un tratamiento discriminatorio.

Aquí estamos en presencia de la misma trampa argumentativa, aunque en un contexto diferente. La politóloga señala una desigualdad que considera injusta: una industria soporta una carga impositiva mayor que la otra. La artimaña radica en que, de esta injusticia, la politóloga infiere, sin fundamentar, una cierta forma de igualar la situación. Esta forma puede ser la correcta, pero también puede no serlo. Es decir, tal vez la forma correcta de igualar la situación no sea aumentarles los impuestos a los empresarios de la industria automotriz, sino disminuírselos a los empresarios de la industria textil. La presencia de una desigualdad no nos da una respuesta sobre cómo corregirla. Podemos acordar en que una desigualdad es injusta. Pero de este hecho no se sigue una forma determinada de remediarla. Ésta es, entonces, una discusión aparte.

Situaciones como las descriptas en el ejemplo anterior surgen a

menudo, incluso entre empresarios del mismo rubro. Muchas veces algunos de ellos acusan a sus colegas de “competencia desleal”, dado que tienen beneficios impositivos o de otra índole. Entonces, piden que éstos también empiecen a estar sujetos a las mismas cargas que ellos. Este pedido quizá tenga desde un punto de vista estratégico: reclamar que otros estén sujetos a ciertas cargas puede tener mayor perspectiva de éxito que reclamar por liberarnos nosotros mismos de ellas. Si el único móvil es que otros no estén en mejor posición que nosotros para vender sus productos, entonces reclamar por la opción que tiene más chances de éxito puede ser racional. Pero éste es otro juego, donde no se busca debatir, así que no tiene sentido hablar de trampas argumentativas en este contexto. Sin embargo, muchos de los que observan la situación desde afuera, desde una supuesta perspectiva objetiva, sí hacen trampa. Tratan de justificar una mayor carga impositiva de algunos apelando a la carga impositiva de otros. Lo que les falta justificar es por qué esa desigualdad impositiva no es una razón para reducir los impuestos de quienes tienen que pagar más.

Un último ejemplo ayudará a terminar de entender esta falacia. Es sabido que, en países como la Argentina, el Estado subsidia a la Iglesia Católica. Imaginemos una conversación sobre esta cuestión entre dos figuras políticas de diferentes ideologías:

> —El gobierno debería subsidiar con dinero a las sinagogas, a las mezquitas y a los templos de todas las religiones.
> —¿Por qué el gobierno tiene que hacer eso?
> —Porque actualmente subsidia a la Iglesia Católica. Es injusto.[18] ¿Acaso no todas las religiones merecen el mismo tratamiento?

Nuevamente, nos encontramos con una manipulación de la idea de igualdad. Darle privilegios a una religión en particular puede ser injusto. Pero, por más que busquemos, no encontraremos en esta desigualdad ninguna respuesta sobre cuál es la forma correcta de

corregirla. En principio, podemos pensar en dos: subsidiar a todas las religiones, o no subsidiar a ninguna. Aprovechar la injusticia de la desigualdad para inclinarse arbitrariamente por alguna de estas opciones es, como ya advertimos, hacer trampa.

Consideraciones finales: la igualdad, ¿un ideal vacío?

El objetivo de este capítulo fue ilustrar una trampa argumentativa que es por demás común en el ámbito político. Esta artimaña les permite a las personas manipular la idea de igualdad para llegar a la conclusión que quieran, sin fundamentar, y además mostrarse como individuos progresistas que se preocupan por las desigualdades. Suele ser muy efectiva. Tal vez sea por el hecho de que, como la desigualdad es considerada tan injusta, opaca la discusión acerca de cómo remediarla. Como si lo urgente fuera terminar con esa injusticia e igualar la situación cuanto antes, de la forma que sea.

No obstante, cuando lo pensamos detenidamente, nos damos cuenta de que la mera igualdad no es un concepto que tenga demasiado contenido. La pregunta interesante es cómo llenar este vaso vacío. Entonces, notamos que la discusión acerca de *cómo* igualar es la más importante. No habría sido lo mismo, por ejemplo, reconocer el voto femenino que prohibir también el voto masculino. Una igualdad es deseable. La otra, no. El problema es que, en la vorágine de un debate político, estas consideraciones pueden pasar desapercibidas. Por eso tenemos que estar atentos. Cuando nuestro interlocutor critique una desigualdad, cualquiera sea, y proponga una forma de corregirla, debe activarse nuestra alarma mental, dado que tendremos que evaluar dos cuestiones. La primera es si esa desigualdad es realmente injusta. Puede que no lo sea. Hay muchas desigualdades que están justificadas. Por ejemplo, la persona que delinquió y fue condenada a prisión no puede salir a recorrer la ciudad un sábado a la noche, y otros ciudadanos sí. Éste

no es un trato discriminatorio. De forma similar, un padre golpeador no puede tener la tenencia de su hijo, pero otros padres sí. Éste tampoco es un trato discriminatorio. Y lo mismo sucede con otras desigualdades.

La segunda cuestión a evaluar, que fue en la que nos concentramos en este capítulo, es si nuestro interlocutor está admitiendo la necesidad de justificar la forma que propone de corregir la desigualdad, o si, por el contrario, está asumiendo, sin dar razones, que su propuesta es la correcta tan solo porque cumple la función de igualar. En este último caso, tendremos que comunicarle una mala noticia: su forma de corregir desigualdades no es la única que existe. Entonces, si no la justifica, no hay ninguna razón para aceptarla.

12 No obstante, tal como señalamos en el capítulo anterior, los escépticos acerca de la profundidad de los problemas metafísicos considerarán que las discusiones sobre el *verdadero* significado de la palabra "igualdad" o "justicia" no tienen sentido, por ser meras convenciones sociales.

13 Esta igualdad, obviamente, no es absoluta. La idea de igualdad ante la ley acepta distinciones siempre que tengan un fundamento válido; por ejemplo, una ley que les prohíba a los menores de 18 años conducir automóviles.

14 Dos ejemplos son la interpretación marxista del concepto de igualdad y la interpretación utilitarista.

15 Este truco podría considerarse un ejemplo de "salto lógico", que es una trampa argumentativa más general que analizaremos detalladamente en el capítulo 10. Sin embargo, es conveniente tratar este caso específico en un capítulo aparte, dado que refiere a un concepto especialmente sensible y sumamente usado en política: el concepto de igualdad.

16 En el caso de los cigarrillos, este razonamiento asume que hay algún tipo de regulación para proteger a los fumadores pasivos, como la prohibición de fumar en lugares públicos que son cerrados y no muy amplios.

17 Recordemos que se trata de productos de venta prohibida a menores.

18 Este diálogo no es sobre la *ilegalidad* de los subsidios a la Iglesia Católica, sino sobre su *injusticia*. "Injusto" no es lo mismo que "ilegal". Esto último depende, obviamente, de la

legislación de cada país. Por ejemplo, en su interpretación más común, el artículo 2 de la Constitución argentina habilita al gobierno a subsidiar a la Iglesia Católica. Pero que sea legal no implica que sea justo.

9
“Si lo dijo él, está mal”

La falacia ad hominem *en tercera persona*

En el capítulo 1 introdujimos la falacia contra la persona (en latín, *ad hominem*), que tiene lugar cuando alguien critica nuestras opiniones o argumentos apelando a alguna característica personal. Concluimos que este razonamiento era tramposo, dado que las cualidades de una persona son irrelevantes a la hora de evaluar el contenido de lo que dice. Analizamos cómo las opiniones y los argumentos tienen estructuras propias, que pueden ser más o menos defectuosas, pero que no dependen de cómo son los individuos que deciden usarlas.

Este capítulo se propone revelar una trampa argumentativa que, si bien es parecida, es tratada separadamente dada la frecuencia con la que aparece en el escenario político. En este caso, el interlocutor no critica nuestra opinión o argumento apelando a nuestras características, sino a que esa misma opinión ya fue previamente adoptada por algún personaje infame. El truco está en que este personaje no es infame a causa de esa opinión, sino por otros motivos. Este razonamiento tramposo, entonces, se aprovecha de que la gente tiende a confundir (a) las opiniones que hacen a alguien infame con (b) las opiniones que alguien infame puede tener, pero que también puede tener cualquier otra persona.

Ilustremos esta distinción con un ejemplo simple, para luego pasar a formas más sutiles. Supongamos que asistimos a una reunión de consorcio para discutir con los vecinos algunos temas relacionados con la seguridad, la higiene y la estética del edificio en el que vivimos. En particular, sucede que ha habido muchísimos robos en casas aledañas, y una de las cuestiones a tratar es cómo lidiar con este asunto. Durante la reunión, sin embargo, notamos

que casi todos nuestros vecinos subestiman el problema de la inseguridad e insisten en discutir temas estéticos, como el aspecto de los pisos en la entrada o la pintura del contrafrente. Sólo uno de ellos coincide en que se debe tomar seriamente el problema de la inseguridad. De hecho, propone una idea con la que estamos completamente de acuerdo: contratar vigilancia nocturna Finalmente, luego de una larga discusión, tenemos éxito y convencemos a los demás de implementar esta idea. Cuando la reunión finaliza, nos acercamos al vecino y le agradecemos su contribución.

Un día, nos enteramos de que este mismo individuo tiene un trabajo muy poco digno: básicamente, manda a robar autopartes para luego venderlas a un precio menor que el del mercado. No deja de sorprendernos que alguien con opiniones tan sensatas en cuestiones relacionadas con la seguridad pueda ser tan deshonesto. De hecho, tal vez nos sintamos incómodos por haber estado de su lado en la reunión de consorcio. Pero no deberíamos confundirnos. Aquello que nos enteramos de esta persona puede ser una razón para denunciarlo, pero no para arrepentirnos de haber compartido su idea de contratar seguridad. Coincidimos con el vecino delincuente. Pero la opinión que compartimos con él no es una opinión que lo haga un delincuente. Más bien, la opinión que compartimos con el vecino es una opinión que puede tener cualquier persona preocupada por su seguridad. Aquí, entonces, es necesario distinguir entre (a) las opiniones que hacen a alguien deshonesto y (b) las opiniones que un sujeto deshonesto puede tener, pero que también puede tener cualquier otro sujeto.

“Dime con quién coincides y te diré quién eres”

La trampa argumentativa que este capítulo pretende revelar consiste precisamente en confundir (a) con (b). De esta forma, se busca hacer creer que una opinión es incorrecta porque un personaje inmoral, infame o de conductas reprensibles tuvo o tiene una opinión parecida. Supongamos que varias figuras famosas instalan en los medios de comunicación el debate sobre qué funciones debe cumplir el Estado y cuáles deberían dejarse en manos privadas. En ese contexto, una actriz y un periodista comienzan a discutir sobre el tema específico de la cultura. La actriz considera que el Estado debe prestar apoyo económico a ese tipo de actividades, mientras que el periodista rechaza tal propuesta. Imaginemos el siguiente diálogo:

> —El gobierno debería subsidiar expresiones culturales, como el cine, para que los productores, guionistas y actores no queden desempleados. Ellos también tienen derecho a trabajar.
> —Claro, como Hitler, que en la Alemania nazi también financiaba la industria cinematográfica. ¿Ése es el tipo de régimen que querés?

Como podemos notar, la trampa argumentativa se encuentra en la réplica. El periodista asume que, como Hitler financió la industria cinematográfica, subsidiar el cine es una mala idea. Puede ser una mala idea, o puede no serlo. Pero, si lo es, no es porque lo haya hecho Hitler. Tiene que usar otro argumento. La razón por la cual Hitler fue un personaje perverso no es que haya establecido subsidios para el cine; por ende, la opinión de que hay que subvencionar esta industria no hace a alguien un nazi. Es una opinión que un nazi puede tener, pero que también puede tener cualquier otra persona. Por supuesto, en la Alemania nazi el

gobierno financiaba películas que principalmente le hacían propaganda al modelo totalitario instaurado. Pero, en todo caso, era el tipo de producciones que financiaba lo que era nazi. El solo hecho de financiar la industria cinematográfica, sin ninguna especificación al respecto, no es exclusivo del nazismo. Allí se encuentra la trampa argumentativa. Parece obvia, pero en la vorágine de las discusiones políticas suele ser efectiva.

Consideremos ahora otro ejemplo, bastante más sutil, de esta trampa argumentativa. En contextos de alta inflación, uno de los temas centrales en los debates políticos suele ser el gasto público, dada la relación existente entre ambos fenómenos. En este tipo de situaciones, es frecuente que muchos economistas adviertan acerca de la importancia de reducir dicho gasto. Sin embargo, nunca falta alguien que intenta desacreditar ese razonamiento de forma falaz. Un caso del estilo sucedió hace algunos años, cuando en un programa de televisión se sugirió que un economista simpatizaba con la última dictadura militar por haber propuesto una disminución del gasto. Al escuchar su propuesta, un participante le contestó irónicamente: “Claro, querés hacer como en los 70”. Básicamente, el mensaje implícito era que, como en aquella época el gobierno dictatorial redujo el gasto público (o al menos se presentó con esa retórica), recomendar esta medida suponía congeniar con todo lo hecho por aquel gobierno, incluidas las violaciones a los derechos humanos. Aquí, la trampa argumentativa se encuentra menos explícita que en los ejemplos anteriores, lo que explica su mayor efectividad. El truco, sumamente común, consiste en adjudicar un cierto modelo económico a las violaciones sistemáticas de derechos humanos. El razonamiento falaz es el siguiente: si un dictador que perpetró crímenes de lesa humanidad e infringió los derechos de la población decidió disminuir el gasto público, esta medida debe ser una mala idea. Es falaz porque ella no hace a alguien un torturador o un asesino. La opinión de que

hay que reducir el gasto público es, en los términos que usamos anteriormente, una opinión que un violador de derechos humanos puede tener, pero que cualquier otra persona también puede tener. Por otra parte, estos derechos han sido también vulnerados por líderes políticos que no tuvieron la más mínima preocupación por el gasto público. Dicho mal y pronto, “una cosa no tiene demasiado que ver con la otra”.

Malas compañías

Muchas veces, esta trampa argumentativa se usa no para criticar opiniones sino para descalificar cursos de acción, mediante la apelación a que ciertas personas cuestionables también se involucraron en ellos. Sucede a veces con reclamos populares. Hace algunos años, por ejemplo, se organizaron a través de las redes sociales varias manifestaciones en contra de la corrupción gubernamental. No podemos negar que fueron reclamos legítimos. Sin embargo, al haber sido manifestaciones realmente masivas, concurrieron ciudadanos con perfiles muy diferentes. Aprovechándose de eso, quienes buscaban quitarles legitimidad a esas expresiones populares pusieron el foco en grupos diminutos que asistieron con consignas "poco republicanas", por llamarlas de alguna manera. Las expresiones que más se utilizaron para deslegitimar los reclamos fueron "¡mirá quién fue a la manifestación!", "yo nunca marcharía con esas personas" y "si fue esa gente, yo prefiero estar en el bando contrario". ¿Hay algún truco en este razonamiento? Como podemos apreciar, se trata de la misma trampa argumentativa, que se disuelve si se aclara la diferencia, en este caso, entre acciones que hacen a alguien poco republicano, y acciones que una persona poco republicana puede realizar, pero que cualquier otra persona también puede realizar. En otras palabras, la razón por la cual algunos individuos son antirrepublicanos no es que asisten a manifestaciones contra la corrupción. Esto último puede hacerlo prácticamente cualquiera.

Por otro lado, un caso interesante se presenta en relación con los llamados "escraches", que actualmente suelen realizar muchos ciudadanos en contra de personalidades públicas sospechadas de haber cometido delitos graves. Si bien éstos no son actos

necesariamente violentos, sí pueden causarles una gran incomodidad y malestar a los escrachados. Muchos de los que se pronuncian en contra de estas prácticas afirman que es una "modalidad fascista", dado que fue implementada por el movimiento del dictador italiano Benito Mussolini y otros regímenes de naturaleza similar. Aunque es un tema discutible, podríamos plausiblemente afirmar que quienes razonan de esta forma están incurriendo en la misma falacia. Un escrache en abstracto, sin ninguna especificación sobre cómo o en qué contexto se hace, no vuelve fascistas a quienes lo llevan a cabo. Como muchas otras formas de expresión, pueden servir para una variedad de usos, justificados o no dependiendo de la forma, el contenido y otras características de la situación particular. Seguramente los escraches estén lejos de ser la práctica ideal, y es posible que la mayoría de ellos merezcan ser criticados. Lo correcto es que el acusado atraviese un proceso justo e imparcial para establecer si es culpable o no, y que los ciudadanos se limiten a confiar en las instituciones. Pero es dudoso que los escraches sean en sí mismos fascistas, como sí lo es, por ejemplo, la represión estatal a dirigentes o a medios de comunicación opositores. En otras palabras, no es claro que los escraches sean *inherentemente* fascistas, dado que podríamos imaginarlos en cualquier tipo de régimen en el que los ciudadanos sientan que hay delitos graves que están quedando impunes, ya sea éste un sistema fascista, liberal o socialista.

Finalmente, debemos destacar que esta trampa argumentativa se usa también, aunque con menor frecuencia, de forma inversa. Es decir, se trata no de desacreditar sino de reivindicar un curso de acción o una opinión apelando a cómo actuaron personas que gozan de buena reputación. No será necesario analizar este truco en detalle porque la estructura del razonamiento es la misma, y es tramposa por la misma razón. Bastará con un solo ejemplo para

ilustrarlo. Consideremos el caso de Arturo Illia, presidente argentino desde 1963 hasta 1966, año en que fue depuesto por un golpe de Estado. Illia es para muchos un ejemplo de político por su honradez, transparencia, austeridad e idealismo, entre otras características elogiables. Probablemente sea, incluso, uno de los personajes más respetados de la historia argentina. No obstante, un hecho interesante es que su gobierno no llegó a anular totalmente la "proscripción al peronismo", es decir, la prohibición de presentarse a elecciones que pesaba sobre este movimiento, y de la cual, algunos sostienen, Illia se benefició cuando ganó las elecciones.[19] Imaginemos, entonces, que alguien defendiera la proscripción al peronismo basándose en que estuvo vigente durante la gestión de quien fue posiblemente el presidente más probo de la historia nacional. Se trataría, efectivamente, de una trampa argumentativa. En efecto, la razón por la cual Illia es generalmente considerado un ejemplo de político no es que haya omitido levantar tal proscripción. Reivindicar una opinión o un curso de acción apelando a lo que hizo un personaje respetado es también falaz.

Consideraciones finales: una falacia difícil de identificar

Como pudimos ver, la trampa argumentativa que tratamos en este capítulo sirve principalmente para criticar opiniones o cursos de acción, y, menos comúnmente, para elogiarlos. Es un engaño que debería salir a la luz una vez que advertimos que muchas de las opiniones que tenemos y de las acciones que realizamos pueden ser compartidas con gente poco íntegra, o peor. Este hecho, en sí mismo, no dice demasiado. Es posible que muchas veces, en ciertos temas o contextos, hayamos opinado o actuado de la misma forma que gente que no nos agrada. Incluso puede ser que hasta hayamos votado a los mismos candidatos que ellos, sobre todo en escenarios de polarización. La pregunta que debemos hacernos es si son esas opiniones o actitudes las que convierten a esas personas en los individuos que no nos gustaría ser. Si la respuesta es negativa, entonces, por más que compartamos algunas características, seguiremos siendo muy diferentes.

Finalmente, debe advertirse que este truco usualmente se presenta de maneras muy sutiles, lo que lo torna una artimaña sumamente eficaz. En estos casos, se requiere un esfuerzo mental considerable para identificarla. Si la discusión se lleva a cabo en un entorno más o menos informal, con el desorden propio de este tipo de contexto, la dificultad se incrementa. Sin embargo, estudiar los ejemplos anteriores es un buen comienzo. Partiendo de esta base, podemos empezar a descubrir formas más discretas, volviéndonos así cada vez más duchos y menos vulnerables. Es cuestión de práctica. De todos modos, al internalizar la información dada en este capítulo, ya avanzamos algunos casilleros.

19 Para ser más precisos, hubo medidas que habilitaron la integración de los cuadros medios del peronismo a la escena partidaria, permitiéndoles el acceso a cargos secundarios en las elecciones legislativas de 1965 (de todos modos, eso no abarcaba a las altas esferas ni, por supuesto, a la figura de Perón). Sin embargo, estas medidas no fueron suficientes. La vaguedad con la que estaban redactadas permitió que la Cámara Nacional Electoral les diera una interpretación proscriptiva, revocándole la personería jurídica al Partido Justicialista (representante del peronismo) unas semanas antes de las elecciones. Todos sus candidatos se vieron obligados a presentarse con un partido diferente, llamado “Unión Popular”.

10
“Los pobres roban”

La falacia del salto lógico

Supongamos que queremos argumentar a favor de una ley que busca alentar inversiones en el país por medio de exenciones impositivas. Más precisamente, queremos sostener que esa ley puede contribuir, indirectamente, a solucionar el problema de la inseguridad. Entonces, para llegar a tal conclusión, tenemos que seguir ciertos pasos. Primero tenemos que justificar por qué esa ley es viable para atraer inversiones. Luego, podemos intentar demostrar cómo el incremento en las inversiones trae aparejado un aumento en la tasa de empleo. El siguiente paso podría consistir en explicar por qué tal aumento en la tasa de empleo implica una disminución de la pobreza. Finalmente, en el último paso, tenemos que mostrar que una de las causas de la inseguridad es la pobreza. Recién entonces podemos concluir que la ley en cuestión puede contribuir a solucionar el problema de la inseguridad. Este ejemplo sirve para ilustrar cómo la práctica de argumentar es un proceso conformado por una serie de pasos que nos conducen a una conclusión.

En este argumento tuvimos que dar cuatro pasos, pero puede suceder que, en ocasiones, tengamos que dar más o menos; eso dependerá del tema sobre el que estemos discutiendo y del tipo de argumento que queramos dar. Lo importante es comprender que un buen argumento sigue todos los pasos necesarios para llegar a la conclusión. Eso no quiere decir que debamos justificar absolutamente todo lo que afirmamos: lo que todos sabemos que es verdadero puede, en efecto, asumirse como verdadero. No es necesario fundamentar lo obvio. Por ejemplo, si está probado que una persona mató intencionalmente a su vecino, podemos afirmar

directamente que debe ser condenada a prisión. No necesitamos explicar que la razón es que hay una ley que así lo establece. Todos sabemos que el homicidio intencional está prohibido, de modo que podemos saltearnos ese paso. Sin embargo, cuando algo es discutible, sí debemos justificarlo. No podemos asumirlo como verdadero. La mala noticia es que en política la gran mayoría de las cuestiones son discutibles, y, a diferencia de lo que muchos piensan, ésta no es una razón para hablar sobre política sin justificar nada. Por el contrario, es una razón para fundamentar la gran mayoría de las cosas que decimos en este campo: como hay tantas cuestiones que son debatibles, no hay muchos pasos que podamos saltearnos.

Paso a paso

El objetivo de este capítulo es explicar la trampa argumentativa del "salto lógico", que consiste en tratar de hacer pasar algo que es discutible por algo que es obvio. Quien pone en práctica esta artimaña pretende saltearse uno o más de los pasos necesarios para llegar a una conclusión. Un ejemplo ayudará a ilustrar este truco. Es sabido que, de tanto en tanto, el tema de la educación pasa a ocupar un lugar importante en la agenda política. Uno de estos casos tuvo lugar el año pasado, cuando muchos docentes, al estar profundamente disconformes con los salarios, decidieron hacer paro. Como estrategia defensiva, el gobierno argumentó que los docentes, además de preocuparse por los salarios, debían preocuparse por el bajísimo nivel en la educación. De esta forma, el gobierno buscó cambiar los términos de la discusión para abandonar el debate que más costos políticos le estaba trayendo, que era el de los salarios. Algunos medios de comunicación se hicieron eco de ello y empezaron a discutir sobre la calidad de las instituciones educativas en el país. En ese contexto, un joven dirigente político criticó, en un programa de televisión, el bajo nivel de las escuelas y su poca capacidad para estimular a los alumnos. Cuando tuvo que fundamentar su afirmación, apeló a informes que mostraban una deserción escolar altísima (más precisamente, que "uno de cada dos niños no termina el colegio").

Lo que vemos aquí, entonces, es que el dirigente político quiso llegar a una cierta conclusión: que las instituciones educativas del país son deficientes. Para esto, dio un paso: mostró evidencia de que uno de cada dos niños no termina el colegio.[20] El truco, sin embargo, se encuentra en que se salteó otro paso que también es necesario para llegar a la conclusión a la cual dijo arribar. Este

paso consiste en mostrar que la causa de la deserción escolar es una característica inherente a las instituciones educativas (como la poca motivación que reciben los alumnos), y no una razón externa (como la pobreza y la necesidad de trabajar). En otras palabras, podría estar sucediendo que haya niños que dejan de estudiar no por un defecto de las escuelas, sino porque tienen que trabajar para ayudar a sus familias. Dado que el dirigente se salteó este paso, el razonamiento fue tramposo. Por supuesto, es probable que él haya estado en lo correcto y las instituciones educativas tengan serias deficiencias. El punto es que, para mostrar eso, no es suficiente con señalar el hecho de la deserción escolar. Hace falta realizar un movimiento argumentativo más, que en ese caso no realizó.

Veamos ahora un ejemplo hipotético sobre el caso específico de las escuelas públicas. Imaginemos un diálogo entre una funcionaria y un periodista. La funcionaria argumenta que la calidad de estas instituciones ha aumentado durante los últimos años, mientras que el periodista se muestra reticente a aceptar esta conclusión:

—Es evidente que las escuelas públicas han mejorado durante nuestra gestión.
—¿Cómo llegaste a esa conclusión?
—Cada vez más alumnos dejan los colegios privados y empiezan a estudiar en instituciones públicas. Evidentemente los padres ven en estas últimas un lugar más propicio para la educación de sus hijos.

En este caso, la funcionaria pretende llegar a una determinada conclusión: que los colegios públicos han mejorado. Para esto, da un paso: afirma que cada vez más alumnos estudian en estas instituciones. Pero también es un razonamiento tramposo. Asumiendo que haya obtenido esa información de una fuente confiable, omite otro paso necesario para llegar a la conclusión: mostrar que los padres eligen los colegios públicos por el aumento en su calidad educativa y no por cualquier otra razón, como la pérdida de su poder adquisitivo. Se trata, por lo tanto, de la misma

artimaña.

Consideremos ahora otro ejemplo. Imaginemos un contexto en el que se están discutiendo diversas medidas para beneficiar a niños de familias no pudientes. En este escenario, el conductor de un programa de radio decide entrevistar a un especialista en derechos de la infancia, quien propone una cierta medida para mejorar la situación de esos niños:

> —Una buena forma de que los hijos de los trabajadores tengan un mejor pasar es aumentar al doble el salario mínimo.
> —¿Por qué?
> —Muchos estudios muestran que, en general, cuanto más gana la gente, más invierte en el bienestar de sus hijos.

Como podemos notar, aquí la conclusión del especialista es que, para que los hijos de los trabajadores gocen de un mayor bienestar, el gobierno debe aumentar el salario mínimo al doble. Correctamente, se detiene a citar estudios que muestran que, por lo general, a mayor salario, mayor inversión en los hijos (supongamos que no está en duda que estos estudios son serios). El problema, no obstante, es que está obviando otro paso que también es necesario para llegar a tal conclusión: explicar por qué aumentar el salario mínimo al doble traerá como consecuencia que los trabajadores en general ganen más. Parece un paso obvio, pero definitivamente no lo es. Una de las posibles reacciones de los empresarios ante un aumento tan pronunciado del salario mínimo podría ser, por ejemplo, despedir personal. Supongamos que un empleado produce para la empresa el equivalente a 10.000 pesos mensuales, y el salario mínimo aumenta a 14.000 pesos mensuales. En este caso, quizás sea racional para el empleador despedirlo y recuperar el dinero de la indemnización a lo largo del tiempo (por otra parte, si el empleado es nuevo, la indemnización por despido ni siquiera será tan grande). Entonces, como el especialista se salteó un paso,

su razonamiento es tramposo.

El "efecto milagroso" de las leyes

Los saltos lógicos son especialmente comunes en razonamientos como el que analizamos en el último ejemplo. Posiblemente esto se deba a que son muy efectivos, en el sentido de que generalmente las personas no los advierten en un debate, así que la trampa logra su cometido. El truco consiste en asumir arbitrariamente que, como una cierta ley persigue un determinado objetivo, entonces es idónea para lograrlo. Tal vez la ley en cuestión sea idónea. Pero debe *justificarse* por qué lo es, dado que no es una obviedad ni mucho menos.

¿Por qué esta forma específica de salto lógico tiene tanta efectividad? Es un fenómeno extraño. Por alguna razón, en general las personas les otorgan a las leyes un poder mágico que no tienen. Si lo tuviesen sería magnífico, porque el Congreso podría sancionar una ley que diga que ya no hay más desempleo ni pobreza, y se solucionarían por arte de magia los principales problemas del país. Sin embargo, las leyes son sólo documentos escritos que ordenan ciertos cursos de acción. En países democráticos tienen legitimidad, y eso es muy valioso (al menos lo es para quienes valoramos la democracia), pero el mero hecho de ser leyes no las hace idóneas para cumplir con el objetivo que se proponen. Esto último requiere una justificación aparte. Se requiere explicar, más precisamente, por qué estas leyes establecen mecanismos institucionales adecuados para lograr el objetivo que se proponen. Con respecto a la ley de salario mínimo, algunos ciertamente la defienden, y otros consideran que lo que aumenta el salario de los trabajadores no son leyes como ésa, sino el crecimiento de la oferta de fuentes de trabajo. Sostienen que, cuantos más empleos se necesiten, mayor poder de negociación tendrán los empleados y por ende mejor será

el salario que obtengan. Todo ello habrá que justificarlo. No son pasos que podamos saltearnos.

Un famoso ejemplo ayudará a entender mejor el punto anterior. Durante la década del 20, cuando en los Estados Unidos regía la "ley seca", que prohibía la fabricación y venta de alcohol, el consumo no solo no disminuyó, sino que, además, hubo efectos negativos adicionales. La prohibición promovió, entre otras cosas, la actividad mafiosa y el crimen organizado, y también dañó severamente a los consumidores. En efecto, al ser poco accesible el alcohol para consumo, se adulteraba el alcohol previamente destinado a usos industriales para transformarlo en bebida, o se convertían en licor medicamentos con etanol, lo que generó casos de intoxicación y envenenamiento. La "ley seca" supuestamente buscaba contribuir al bienestar de la población, pero definitivamente no lo logró. La conclusión, entonces, es que las leyes pueden fracasar. Y asumir que no lo harán por el solo hecho de ser leyes es un salto lógico que en una discusión no debería pasar inadvertido.

El problema de las fuentes

Muchas veces, los saltos lógicos se usan para defender posiciones sumamente elitistas. Supongamos que un conocido abogado se encuentra discutiendo con una politóloga en un programa de televisión. En este caso, el debate es sobre delincuencia y pobreza. El abogado comienza exponiendo su posición, mientras que la politóloga le pide que la justifique:

—La gente pobre es especialmente propensa a cometer delitos.
—¿Qué prueba tenés de eso?
—Mirá quiénes están en las cárceles. Prácticamente todos individuos de bajos recursos.

En este ejemplo, la conclusión del abogado es que hay una estrecha relación entre la pobreza y la delincuencia. Ésta es la posición que quiere defender. El paso que da para hacerlo es mostrar que la gente privada de su libertad es generalmente pobre. Pero luego no da ningún paso más, y pega un salto gigante hacia dicha conclusión, salteándose varios pasos que son necesarios, como considerar cuántos encarcelados tienen condena firme y cuántos se encuentran en pleno proceso (lo que se conoce como "prisión preventiva", donde no sabemos si son culpables o inocentes). Asimismo, aun si tuvieran condena firme, tal vez ello no se deba a que los pobres sean más propensos a delinquir, sino a que muchos jueces son prejuiciosos y discriminatorios, y tienden a condenar más a pobres que a ricos. Puede que en la cárcel haya pobres que en realidad sean inocentes, y ricos que estén libres y sean delincuentes. Es crucial detenerse en estos y otros pasos antes de llegar a la conclusión. El abogado no lo hace.

Los saltos lógicos son especialmente comunes en aquellos razonamientos que se fundamentan en ciertos sistemas

institucionales cuya confiabilidad no es obvia (como el sistema penal en el ejemplo anterior). En estos casos, el salto lógico radica en que se asume que la fuente es confiable, cuando no necesariamente lo es. Por ejemplo, el sistema penal argentino (como el de la mayoría de los países latinoamericanos) tiene defectos severos de varios tipos, lo que lo convierte en una fuente de evidencia, por lo menos, endeble. Esto no implica que no pueda usarse como prueba ni que tengamos derecho a desobedecerlo, pero sí implica que, en materia de condenas penales, no tiene el "cielo ganado", y entonces es necesario explicar por qué es confiable como fuente para el caso particular sobre el que se está discutiendo. Ahora bien, ¿qué sucedería si esta discusión se diera en el contexto de un país en el que el sistema penal es razonablemente confiable, y además todos lo saben? Si imaginamos esta situación, entonces podría usarse tal sistema como fuente de evidencia sin fundamentar por qué se confía en él. Como advertimos anteriormente, no es necesario justificar lo obvio. Y, en tal escenario, sería obvio que el sistema merece una cierta confianza.

Analicemos ahora un caso diferente. Hace varios años, a raíz de algunos delitos cometidos en una provincia, uno de los comisarios dijo en un medio de comunicación que allí no había tanta inseguridad como los medios querían hacer creer. Cuando tuvo que justificar su afirmación, apeló al hecho de que los registros de denuncias en comisarías y juzgados no arrojaban datos preocupantes. Como en el ejemplo anterior, aquí se fundamentó una conclusión usando como fuente de evidencia un cierto sistema institucional. Nuevamente, el salto lógico radica en que se asumió que esa fuente era confiable, en el sentido de que era un buen reflejo de la inseguridad. Suponiendo que los registros hubieran estado bien confeccionados, es posible que muchas víctimas no hayan hecho las denuncias respectivas, tal vez por resignación,

miedo o falta de confianza en la estructura policial. Dado el contexto del país, y la información de trasfondo con la que contamos, no sería sorprendente que haya ocurrido eso. Ahí está el salto lógico. Debería haberse explicado por qué esos registros eran un buen indicador de la inseguridad en esa provincia, en lugar de haberlo asumido como obvio. Quizás el comisario tenía razón en que la situación no era tan preocupante. El punto es que no dio todos los pasos necesarios para mostrarlo.

Consideraciones finales: una falacia muy común

La trampa argumentativa del salto lógico, en todas sus variantes, es sumamente común en el escenario político. Prácticamente en todos los debates sucede que las personas no justifican aquello que deberían. A veces lo hacen adrede, pero probablemente en muchos casos sea sin intención, tan solo por creer que aquello que es obvio para ellos debe ser obvio para todos. En este sentido, para identificar tal error en el razonamiento de otros, es necesario primero distinguir lo que no hace falta ser justificado (porque es *realmente* obvio) de lo que es discutible y, por lo tanto, requiere fundamentación. Hacer esta distinción también es necesario para no cometer nosotros mismos este error. Como en otras trampas argumentativas, el entrenamiento es esencial para adquirir la destreza. De todos modos, por más práctica que tengamos, siempre es posible que surja algún caso poco claro en el que no sepamos con seguridad si algo es obvio o requiere justificación. Sucede que, a veces, la cuestión de si algo califica como "obvio" o como "discutible" es, en sí misma, también discutible. En vista de esto, ante la duda, es recomendable inclinarse siempre a favor de la justificación, ya sea exigiéndola o justificando nosotros mismos lo que decimos, si hay dudas respecto de nuestra propia opinión. En efecto, es preferible terminar justificando lo obvio antes que dejar de justificar algo que es discutible. Como en otros aspectos de la vida, aquí también, "más vale que sobre y no que falte".

Al conocer en qué consisten los saltos lógicos, podemos notar cuán abundantes son cuando se habla de política, ya sea en ámbitos informales, como charlas entre compañeros, o en contextos más formales, como debates de leyes en el parlamento. Una vez que aprendemos a identificarlos, adquirimos una herramienta

sumamente poderosa que nos sirve para debatir en prácticamente cualquier contexto.

20 Aquí estoy suponiendo que todos sabemos que estos informes son confiables, de modo que no es necesario justificar por qué lo son.

11
“La gente no se equivoca”

La falacia de la apelación al pueblo

Supongamos que un compañero de trabajo nos invita a conocer a su grupo de amigos. Nos encontramos todos en un bar, sentados en una gran mesa redonda, y nuestro compañero nos presenta a cada una de sus amistades. En particular, nos llama la atención uno de ellos, que es el que lidera la conversación y al que todos miran con admiración. Probablemente, el mismo contexto nos inspire algo de respeto por él. Tal vez, luego de conocerlo mejor, nos demos cuenta de que no es, o no nos parece, una persona interesante ni mucho menos. Pero su estatus social probablemente sirva para generarnos una primera impresión positiva. Esto no es algo novedoso. La gente tiende a mirar con otros ojos al que es popular.

En el escenario político, la popularidad cobra una especial importancia. Sucede que, en este contexto, el apoyo de la ciudadanía es una fuente inagotable de satisfacciones. Si se traduce en votos, les permite a los políticos ocupar posiciones de poder cada vez más importantes, además de lograr cierta estabilidad en ellas. La aprobación del pueblo les conviene a los políticos aun en regímenes no democráticos, dado que con ésta encuentran menos obstáculos al tratar de cumplir con sus objetivos. Basta con echar un vistazo a la historia mundial para notar que incluso los dictadores cuidan mucho su oratoria y, en general, están sumamente interesados en lograr el reconocimiento de las masas. Un famoso ejemplo es el de Adolf Hitler, que, según aseveran muchas fuentes, practicaba obsesivamente sus discursos frente al espejo. El respaldo del pueblo confiere una especie de legitimidad que siempre ayuda a los políticos, así que no deberíamos creerle al político que dice que no piensa en ser popular. Obviamente, a

algunos les importa más que a otros. De hecho, la popularidad puede competir con otros intereses, y a veces incluso perder. Todavía quedan algunos políticos que en ciertas ocasiones deciden decir la verdad, a pesar de que pueda costarles votos. Pero aquí la expresión "a pesar" es importante. Es muy improbable que haya algún político para el cual el apoyo popular resulte completamente irrelevante. La aprobación de la ciudadanía siempre ayuda.

En el ámbito de los debates y la argumentación, y sobre todo en las discusiones políticas, la apelación al pueblo frecuentemente sirve para convencer al interlocutor, o a la audiencia presente, de que una cierta opinión es acertada. Aunque esta estrategia retórica puede cobrar muchas formas, todas comparten una estructura general: básicamente, la persona intenta mostrar que su posición es la correcta porque es apoyada por el pueblo (o bien por todos, o al menos por la mayoría). Suele ser una artimaña bastante efectiva, dado que, por alguna razón, como advertimos antes, lo popular tiende a generarnos una primera impresión positiva. Sucede en el colegio, en el trabajo, en la universidad, en los clubes y, por supuesto, en el campo político, que es el que aquí nos interesa. Deberíamos estar prevenidos. No deberían tratar de persuadirnos de algo apelando a lo que el pueblo cree. Por más convincente que pueda parecer, el apoyo popular no es evidencia de que una posición es la correcta. La gente muchas veces acierta, pero muchas otras se equivoca. Siempre fue así. En el año 427 a.C, la asamblea de ciudadanos de Atenas votó que se ejecutara a toda la población masculina de la ciudad de Mitilene, y que las mujeres y los niños fueran vendidos como esclavos a modo de castigo por el levantamiento que esa ciudad había liderado en contra de Atenas. Líderes totalitarios como Iósif Stalin en la Unión Soviética, Francisco Franco en España y Adolf Hitler en Alemania han sido admirados por buena parte de su población. En la Argentina, miles de personas ovacionaron a Leopoldo Galtieri cuando en 1982 inició

la guerra de Malvinas. ¿Qué sugiere esto? El hecho de que tantas personas defiendan una posición no implica que sea la correcta. Por supuesto, tampoco implica que sea equivocada. Lo único que prueba es que es popular.

No siempre el pueblo tiene razón

La forma clásica de la "falacia de apelación al pueblo" consiste en reivindicar o desacreditar una opinión o un curso de acción apelando al hecho de que la gente lo apoya o lo rechaza, respectivamente. Muchos presidentes, al momento de anunciar una medida, se preocupan por reunir a una multitud que los aplauda para transmitir al resto de los ciudadanos una sensación de respaldo popular, que a veces es verdadero, pero otras es ficticio. De una forma u otra, es un recurso que, desde un punto de vista estrictamente lógico, es tramposo. Cuánta gente apoye una medida es irrelevante a la hora de evaluar si es o no apropiada. Si no aceptáramos esto, tendríamos que llegar a conclusiones absurdas. En efecto, muchas decisiones políticas pueden ser apoyadas en un momento pero rechazadas en otro. Tendríamos que decir, entonces, que son decisiones correctas e incorrectas a la vez, lo que es una contradicción. Hace un tiempo, la mayoría de los británicos votó por retirar al Reino Unido de la Unión Europea (proceso político al que denominaron "*brexit*"). Desde esta perspectiva, como fue decisión de la mayoría, tendríamos que decir que fue una decisión acertada. No obstante, si mañana hicieran una nueva votación, y la población apoyara la permanencia en la Unión Europea, deberíamos afirmar que es una decisión acertada también. El problema es que son decisiones contrarias. No pueden ser ambas correctas. Si una es correcta, entonces, por definición, la otra tiene que ser incorrecta.

Esta falacia también está presente en nuestro razonamiento cotidiano sobre hechos públicos de actualidad. Frecuentemente, vemos en los medios de comunicación a personas acusadas por algún delito. En estos casos, no son pocas las veces que los medios

y el pueblo los condenan antes que los jueces. Se va formando la creencia colectiva de que la persona en cuestión es culpable, y le empiezan a hacer el mismo reproche que a alguien que ya fue condenado. A menudo este fenómeno nos toma desprevenidos, y nos sumamos a las acusaciones del pueblo, fortaleciendo aún más tal creencia colectiva. Caemos, en definitiva, en la trampa de apelación al pueblo: asumimos que, como mucha gente piensa o dice algo, entonces debe haber algo de verdad en ello.

En la vida cotidiana, no tenemos tiempo para analizar si todo lo que escuchamos es verdadero o no. Lamentablemente, dado este hecho, muchas veces terminamos creyendo lo que dice la mayoría sin preguntarnos si tal creencia está realmente basada en evidencia. Es un grave error, dado que es habitual que uno crea algo porque lo dice el otro, quien a su vez lo cree porque lo dice un tercero, etcétera, formándose una creencia colectiva que todos construyeron, pero que nadie puede justificar. Probablemente es por eso que esta trampa argumentativa tiene cierta efectividad: explicada aquí resulta obvia, pero en el día a día caemos en ella al dejarnos llevar por creencias populares. Cuando mucha gente en la calle señala con el dedo a una persona diciéndole “ladrón”, no son pocos los que automáticamente incorporan la creencia de que efectivamente se trata de un ladrón. Cuando la gente en las redes sociales acusa a un político de algún delito, muchos se suman a la acusación sin preguntarse si hay pruebas concretas. No es fácil ganarle a esa tendencia, pero, si logramos hacerlo, seguramente no volveremos a caer en la trampa argumentativa de apelar al pueblo.

“Ármense un partido y ganen las elecciones”

Hace unos años, ante algunas críticas hacia el gobierno nacional, el entonces jefe de Gabinete instó a los que estaban disconformes a armar un partido y ganar las elecciones. Ésta es otra forma de apelación al pueblo, muy usada por los gobernantes para defenderse cuando la oposición o los medios de comunicación cuestionan alguna de sus decisiones. Básicamente, el gobierno intenta debilitar las críticas alegando que las medidas que están siendo cuestionadas fueron tomadas en ejercicio de las facultades que el pueblo le concedió. Como podemos advertir, la trampa radica en que ese hecho no dice absolutamente nada sobre si las medidas en cuestión son acertadas. Gobiernos democráticos han tomado medidas pésimas, siendo quizás las políticas inflacionarias o el endeudamiento excesivo los ejemplos más claros en nuestro país.

Dicho de otro modo, la falacia consiste en confundir dos aspectos diferentes de una medida gubernamental: su origen y su contenido. El origen concierne al tipo de gobierno que la adoptó, que puede ser democrático o *de facto*. El contenido, en cambio, concierne a lo que efectivamente dice la medida. Ambas dimensiones son conceptualmente diferentes. El objetivo de esta forma de apelación al pueblo es confundirlas. Se busca hacer creer que la crítica al contenido de una medida pierde peso cuando su origen es democrático. He ahí el truco. Que una medida haya tenido un origen democrático no implica que su contenido sea incuestionable. Lo único que implica es que es legítima, donde “legítima” significa que fue adoptada por la gente que tenía la facultad jurídica para hacerlo. El contenido de las medidas que adoptaron en ejercicio de esta facultad merece un análisis aparte.

Estas consideraciones son útiles también para entender cuán inapropiadas son algunas acusaciones hacia quienes critican decisiones políticas del gobierno. Es usual que estas personas sean tildadas de antidemocráticas por cuestionar medidas gubernamentales tomadas en democracia. Éste es otro aspecto del mismo error: criticar el contenido de una decisión política no implica cuestionar el origen. Decir que una medida es desacertada no implica estar en contra de la democracia, sino simplemente de la decisión que, en pleno ejercicio de sus facultades, tomó un gobierno democrático.

¿Y la democracia?

Ciertamente, no es fácil explicar esta trampa argumentativa sin sonar elitista. Es verdad que muchas veces el pueblo se equivoca, pero a muchos les molesta oír esta verdad, probablemente porque piensan que eso puede dar lugar a la justificación de formas de gobierno no democráticas. En los cursos de lógica y argumentación, muchos estudiantes experimentan una especie de rechazo natural hacia la explicación de esta falacia. Es un rechazo injustificado, porque decir que muchas veces el pueblo se equivoca no tiene connotaciones antidemocráticas. Más bien, todo lo contrario. Sería una defensa muy débil de la democracia aquella que esté basada en la premisa de que el pueblo siempre está en lo correcto. En efecto, esa premisa podría refutarse rápidamente con evidencia empírica, apelando sin dificultad a ejemplos históricos de manual. Una base mucho más sólida para defender la democracia es admitir que el pueblo puede equivocarse, e insistir en que debe seguir decidiendo una y otra vez a pesar de ello. Hay diferentes argumentos para justificar esta posición: desde la clásica idea del derecho de los pueblos a la autodeterminación hasta teorías más pragmáticas acerca del peligro que representan los sistemas autocráticos. Sea cual fuere, si queremos defender la democracia, es conveniente tomar este camino. El otro camino, de insistir en la infalibilidad de las decisiones populares, no lleva a buen puerto. Es importante distinguir, entonces, entre (a) la facultad del pueblo de tomar sus propias decisiones, y (b) la posibilidad de que estas decisiones sean erradas. Dar argumentos a favor de (a) sin dejar de reconocer (b) es una defensa mucho más sólida de la democracia.

Una clara forma de ilustrar ese punto es mediante la distinción, ya trazada en el capítulo 4, entre dos formas diferentes en las que

podemos usar la palabra “autoridad”. En primer lugar, podemos decir que alguien es una autoridad en el sentido de que es especialista en un determinado tema. Por ejemplo, un biólogo es una autoridad en biología. En segundo lugar, podemos decir que alguien es una autoridad en el sentido de que tiene la facultad jurídica para tomar ciertas decisiones. Por ejemplo, los padres tienen, en este sentido, autoridad sobre sus hijos menores (a pesar de que muchas veces se equivoquen). Esta distinción entre las dos formas de autoridad ayuda a comprender mejor lo que se pretende explicar. La afirmación de que el pueblo muchas veces se equivoca no implica, por sí misma, conclusiones antidemocráticas. Lo único que implica es que el pueblo no es autoridad en el primer sentido (no es especialista), pero sí en el segundo, porque tiene la facultad para tomar ciertas decisiones. Ahí es donde está la democracia.

Ahora bien, alguien podría pensar que estamos yendo demasiado rápido. ¿Por qué suponer que el pueblo no es especialista? ¿Acaso mucha gente no estudia y se forma en diversas áreas? Seguramente haya muchísima gente experta en diferentes campos. El problema es, precisamente, que son diferentes entre sí. El químico no se especializa en economía. El economista no se especializa en derecho. El abogado no se especializa en educación. El educador no se especializa en agronomía. El ingeniero agrónomo no se especializa en seguridad. El pueblo es tan heterogéneo que difícilmente pueda encontrarse un campo en el que todos, o la gran mayoría, sean especialistas. Por lo tanto, las decisiones populares no pueden ser presumidas correctas apelando a que el pueblo es autoridad, en el sentido de “experto”. Por más que imaginemos un escenario ideal, y supongamos que todos son especialistas en algo, no lo serán en lo mismo, como lo es un grupo de médicos en un congreso de medicina. Individualmente, cada uno puede saber de algo. Pero eso no implica que todos sepan de lo mismo. Es cierto que muchas veces nos comportamos como si así fuera. Nos gusta

opinar, y opinamos sobre casi todos los temas como si fuéramos expertos en ellos. Pero no lo somos. Nosotros nos especializamos en algo en lo que otros no se especializan, y otros se especializan en algo en lo que nosotros no nos especializamos. Menos mal que es así. Tendríamos graves problemas si todos nos dedicáramos a lo mismo. Pero la consecuencia de esta división del trabajo es que el pueblo en su conjunto, al ser tan heterogéneo, no puede ser experto en un determinado tema.

El peso de la tradición

Una forma diferente, pero también tramposa, de apelación al pueblo consiste en sostener que una práctica o actividad está justificada por el simple hecho de que tradicionalmente la gente lo ha creído así. Apelar a las tradiciones suele ser efectivo porque mucha gente les otorga un valor especial. La palabra "tradicional" tiene, en general, una connotación positiva.

Encariñarse con las tradiciones no es, en principio, algo malo. En realidad, es una mera preferencia, y como tal es subjetiva. El problema, sin embargo, surge cuando pensamos que una práctica es la *correcta*, o está *justificada*, por el hecho de que tradicionalmente la gente la ha mantenido. El razonamiento es erróneo porque las tradiciones son simplemente hechos que ocurrieron. De ellos no puede inferirse que *debieron* haber ocurrido. Si así fuese, entonces tendríamos que concluir que tradiciones como la esclavitud o el maltrato a los menores en los colegios son valiosas por el solo hecho de ser tradiciones.

Un buen ejemplo de esta forma de apelación al pueblo lo proporciona el debate que tuvo lugar en la Argentina cuando fue legalizado el divorcio, hace algunas décadas. En aquella época, para criticar tal medida, muchos se basaron en que la institución del divorcio era extraña a nuestras costumbres e iba en contra de creencias tradicionales en la sociedad. Todo esto pudo haber sido verdad. Sin embargo, era irrelevante a la hora de decidir si el divorcio debía ser legalizado. Como ya mencionamos, el hecho de que una práctica sea una tradición no implica que sea correcta, así como que sea extraña a nuestras costumbres no implica que sea incorrecta.

Consideraciones finales: una falacia respetada

Lo dicho hasta aquí no implica que la gente siempre esté equivocada. Algunas veces está en lo cierto, pero otras puede no estarlo. Como afirmamos en apartados anteriores, el hecho de que el pueblo tenga una determinada opinión no es suficiente fundamento para concluir que ésta es correcta; ni siquiera sirve para establecer una presunción al respecto. Esto rige para opiniones tanto presentes como pasadas y, en realidad, también aplica para opiniones futuras (a menos que en el futuro casi todas las personas se vuelvan expertas en todos los temas, pero es poco probable que suceda). Sí podemos decir que estas posturas son populares y que, en ciertos casos, tienen legitimidad democrática. Pero, como ya advertimos, ése es un tema diferente.

Una forma alternativa de explicar el punto de este capítulo es mediante la distinción entre dos términos conceptualmente distintos, pero que frecuentemente se confunden: "respetada" y "respetable". Cuando afirmamos que una cierta postura es *respetada*, estamos esgrimiendo un enunciado fáctico: estamos diciendo que, de hecho, la gente la apoya. En cambio, cuando aseveramos que una cierta postura es *respetable*, estamos comunicando que hay *razones* independientes para creer que es digna de respeto. A modo de ejemplo, la tesis de que el planeta tenía una forma diferente a la redonda fue hace mucho tiempo respetada, al menos por algunos sectores no expertos. Esto significa que esa gente, de hecho, consideraba verdadera tal hipótesis. Sin embargo, no era respetable, dado que carecía de base científica seria. Lo respetado es popular. Eso no implica que sea respetable, en el sentido de que haya razones serias para creer que es correcto o verdadero.

El contenido de este capítulo debería servir para descubrir esta trampa argumentativa en un debate. Identificarla no es complicado. Lo difícil podría ser explicar en plena discusión por qué es una falacia. En efecto, como señalamos, la gente podría confundirse y pensar que estamos haciendo una especie de proclama antidemocrática. Ahí radica el único obstáculo para revelar exitosamente este truco. Lo demás es sencillo.

12
“Es corrupto porque roba”

La falacia del argumento circular

Generalmente, cuando decimos que estamos “girando en círculos” nos referimos a que no estamos llegando a ninguna parte y siempre volvemos al principio. Sucede, por ejemplo, en ciertas interacciones humanas. Una negociación puede estar girando en círculos, en el sentido de que los involucrados no logran ponerse de acuerdo en ningún punto y siempre vuelven a los mismos temas. Como en el ejemplo, en los debates también podemos girar en círculos. A esta trampa se la conoce como “falacia del argumento circular”.

En un debate, los participantes suelen argumentar a favor de lo que sostienen. Como aclaramos en el prólogo, si el debate se desarrolla en un contexto formal, las meras opiniones no alcanzan. Por eso, en tal caso, estamos habilitados para exigirle a nuestro oponente que fundamente su opinión y, de esta forma, construya un argumento. Si no lo hace, entonces su posición carece de sustento. La falacia del argumento circular es, precisamente, una artimaña a la que el oponente puede recurrir en el momento de tener que justificar su opinión. Consiste en dar una justificación tramposa: en realidad, no es una fundamentación genuina, porque da por sentado (es decir, asume como verdadero) precisamente aquello que tiene que fundamentar. Así, el oponente vuelve al mismo lugar que antes, donde no había justificado nada. Este truco puede presentarse de varias formas. Veamos algunas de ellas.

Más de lo mismo

Imaginemos que, ante una ola de hechos graves de inseguridad (robos violentos, asesinatos, etcétera), dos panelistas se encuentran discutiendo en un programa de televisión sobre el polémico asunto de la pena de muerte:

—¡Hay que legalizar la pena de muerte en caso de homicidio!
—¿Te parece? ¿Por qué?
—¡Porque la persona que mató tiene que ser castigada con la muerte!

Aunque es un ejemplo sencillo, es sumamente común que en una discusión política se den respuestas de este tipo. Peor aún: suelen pasar desapercibidas. Son tan comunes que la gente ya las naturalizó. Pero es una trampa. El panelista no está fundamentando su propuesta, sino que, simplemente, la está repitiendo con palabras diferentes. Decir "hay que legalizar la pena de muerte en caso de homicidio" equivale a decir "la persona que mató tiene que ser castigada con la muerte", porque "pena de muerte en caso de homicidio" es, por definición, la acción estatal de castigar con la muerte a quien mató. Entonces, con su respuesta el panelista vuelve al punto de partida. Es lo mismo que contestar "porque sí", aunque de forma más engañosa. No lleva a ninguna parte.

En otras palabras, en este caso lo que está en disputa es si legalizar o no la pena de muerte en caso de homicidio. Si esto es lo que se está discutiendo, no puede darse por sentado que la persona que mató tiene que ser castigada con la muerte, ¡porque ese es precisamente el quid del debate! Lo mismo sucede si decimos que un funcionario es corrupto y cuando nos preguntan por qué contestamos "porque utiliza fondos públicos para fines privados". ¡Eso es lo que significa la corrupción! No estamos agregando nada,

simplemente estamos dando una definición ampliada del término o explicándolo mediante frases equivalentes, así que tenemos el mismo problema.

La moraleja de esto es que en una discusión política, y en cualquier otro tipo de debate, nuestro oponente no puede fundamentar una propuesta con su propia definición, porque de este modo no está fundamentando nada. Aun así, esta es una forma de razonamiento muy común. Muchas veces se hace sin querer; otras, a propósito. Pero en ambos casos es inválida.

El planteo inicial

Justificar algo con su propia definición no es la única manera de girar en círculos, sino que hay otras formas de asumir la verdad de aquello que está en disputa. Una de ellas es dar por resuelto, arbitrariamente, el planteo inicial del interlocutor. Ilustrémoslo con el famoso debate sobre el aborto. Imaginemos esta conversación entre dos políticos, uno en contra y otro a favor y de permitir esta práctica:

> —El aborto no debería ser legal. La libertad debe tener un límite, que es el daño a otro. La mujer no puede usar su libertad para matar al bebé no nacido, porque es una forma de asesinato.
> —Si vos creés que el aborto es incorrecto, entonces no abortes. Pero tenés que mostrar respeto por las decisiones de aquellos que no comparten tus creencias.

El problema de la respuesta es que da por sentado precisamente aquello que está en disputa, es decir, asume que el aborto es un curso de acción permisible y que por lo tanto es respetable tanto abortar como no abortar. Pero no puede asumir esto, porque es justamente lo que el planteo inicial cuestiona. Las personas que están en contra del aborto no piensan que abortar sea un curso de acción estrafalario pero pacífico, como dedicarse a coleccionar botellas de cerveza. Ellos sostienen que tal práctica es una forma de asesinato, parecida a asesinar a un adulto. Y sería ridículo decir “si no te gusta matar gente, entonces no mates, pero respetá mi plan de hacerlo”. Entonces, para refutar la posición del antiabortista hay que mostrar que el aborto, si bien implica la muerte del feto, es diferente a un asesinato. Esto se ha intentado mostrar de diferentes maneras. Algunos, por ejemplo, sostienen que el feto, al menos en las primeras etapas del embarazo, aún no califica como “ser

humano". Otros argumentan que, si bien es un ser humano, el aborto no puede equipararse a un asesinato común, al menos cuando el embarazo es producto de una violación, por ejemplo. Estos argumentos pueden o no ser plausibles. Eso puede discutirse. Pero en el diálogo que estamos analizando, por el contrario, la persona que responde no da ninguno de estos argumentos. Simplemente asume que hay que respetar el plan de vida de quienes deciden abortar, lo que, en definitiva, implica asumir que el aborto no es un asesinato. Ésta es una trampa. La idea del respeto por el plan de vida de otros no es útil para dirimir la cuestión del aborto. Si el aborto es una forma de asesinato, no merece respeto. Si no es una forma de asesinato, podría merecer respeto. Pero entonces es eso lo que hay que discutir: si es o no un asesinato.

Otro ejemplo lo brinda una discusión ocurrida hace unos años, cuando un episodio de robo que terminó con el asesinato del ladrón a manos del asaltado conmocionó a la sociedad e instaló en los medios un debate que se prolongó durante varias semanas y en el cual participaron muchas figuras públicas. Algunas consideraban que la víctima del robo había actuado en "legítima defensa", amparada por el Código Penal; otras, en cambio, sostenían que, estrictamente hablando, no había habido legítima defensa porque el delincuente no estaba amenazando la vida de la víctima en el momento en que ésta decidió disparar. Precisamente este último fue el argumento utilizado por un periodista en un programa de televisión mientras discutía con sus colegas. Ante esto, el conductor del programa le contestó que, por más que no hubiera peligro real, quizás la víctima así lo había percibido y que, en todo caso, para evaluar si la acción calificaba como legítima defensa era necesario ponerse en su lugar, ya que en la vorágine del momento (estrés y presión mediante) probablemente le había resultado imposible analizar la situación minuciosamente. El debate estaba llegando a

un nivel interesante, hasta que intervino un tercer participante diciendo: “Más allá de que se pueda tener diferentes posturas, lo más importante es no desconocer la ley; la ley hay que cumplirla siempre, y en este caso el Código Penal ampara a la víctima del robo, que se defendió”. Como podemos apreciar, este comentario incurrió en el tipo de falacia que estamos analizando: arbitrariamente dio por resuelta la cuestión, al calificar como correcta la interpretación de la ley que amparaba al asaltado. Es un argumento circular, porque el objeto del debate era justamente dirimir eso.

“Tengo razón por definición”

Otra forma de hacer esta trampa es mediante la manipulación del significado de las palabras. Un ejemplo ayudará a entender esta estrategia. Como sabemos, hace varios años que en la Argentina es legal el matrimonio entre personas del mismo sexo. Pero no fue una decisión fácil. Hubo un intenso debate sobre esta cuestión, en el que intervinieron no sólo políticos, sino también académicos, líderes religiosos y demás personalidades de la sociedad civil. Uno de los argumentos que muchas personas daban en contra era que, por definición, el matrimonio implica únicamente el enlace entre un hombre y una mujer. Sostenían que ese era precisamente su significado, de modo que la unión entre personas del mismo sexo no podía ser considerada matrimonio.

Esta estrategia es muy común, y suele usarse en el contexto de discusiones sobre diferentes temas. El oponente asume implícitamente que su postura es la correcta, y define los conceptos partiendo de esa base. ¡El problema es que nunca mostró por qué su posición era la acertada! Con respecto al ejemplo en cuestión, es cierto que la palabra “matrimonio” ha sido tradicionalmente utilizada para referirse a la unión entre un hombre y una mujer. Pero, en última instancia, cómo se usa la palabra “matrimonio” es producto de un acuerdo social. Y los acuerdos sociales pueden cambiar. Por eso, las definiciones no tienen por qué ser estáticas. No existe algo así como la verdadera e inmutable definición de “matrimonio”. Su significado puede modificarse de acuerdo con decisiones sociales.[21] Lo que hay que hacer, entonces, es fundamentar esas decisiones, no asumir que son correctas y empezar a definir los conceptos partiendo de esa base. El oponente puede declarar que el matrimonio es por definición entre un

hombre y una mujer sólo si puede justificar primero por qué los homosexuales no deberían tener derecho a casarse entre sí. El camino inverso, que asume de antemano y sin fundamentar que los homosexuales no deberían tener tal derecho, no lleva a ninguna parte. Por el contrario, como en un círculo, vuelve al principio.

Una manera alternativa de explicar este punto es mediante un ejemplo más obvio. Si fuera válido asumir (sin justificar) una posición política, para luego definir los conceptos de acuerdo a esta posición, entonces, previo a reconocerse el voto femenino, alguien podría haber argumentado que las mujeres no debían votar porque, por definición, el voto era para los hombres. Tal razonamiento habría sido absurdo. Lo mismo sucede con el matrimonio.

“Cambiando de tema…”

Además de estar presente en muchos debates, esta trampa argumentativa se encuentra en discursos y disertaciones. Una modalidad usual, algo más sutil que las anteriores, es enfocarse en lo obvio para desviar la atención de la audiencia y que se olvide de la discusión más relevante. Imaginemos que un disertante en una universidad dice lo siguiente:

> —El otro día me enteré de que algunos colegios secundarios de la ciudad tienen como docentes a personas transexuales. El Estado no debería permitir esto, porque tiene el deber de proteger la salud psicológica de los menores.

El disertante está asumiendo como verdadero precisamente aquello que debería probar: que tener un docente transexual afecta la salud psicológica de los menores. Es ahí donde se encuentra el punto discutible, lo demás es obvio. Todos estamos de acuerdo en que el Estado debe proteger a los estudiantes. En lugar de concentrarse en eso, el disertante debería haber mostrado y fundamentado por qué éstos se verían perjudicados.

Hace varios años, un legislador presentó un proyecto de ley que prohibía los sectores VIP en las discotecas con el argumento de que promovían la discriminación. Quienes salieron a defender tal propuesta invirtieron todo su tiempo en dar discursos obvios sobre lo negativo que es la discriminación en la sociedad. Omitieron, así, las cuestiones más discutibles. ¿Los sectores VIP fomentan la discriminación por color de piel, orientación sexual y otras características inherentes a la persona, o son sólo espacios más cómodos a los que la gente puede acceder pagando más, como el servicio de primera clase en un avión? Suponiendo que fomenten la discriminación, ¿prohibirlos resuelve el problema o sólo lo

disimula? Algunas discotecas discriminan a ciertas personas negándoles la entrada, y eso no se usa como razón para prohibir todas las discotecas, sino para promulgar leyes que las obliguen a abstenerse de tales actos. ¿Por qué entonces sí sería una razón para prohibir todos los sectores VIP, y no para buscar soluciones alternativas? ¿Por qué el Estado debe impedirles a los dueños de las discotecas ofrecer los servicios que ellos quieran? Todos sabemos que discriminar está mal. Por eso, el debate debería haber pasado por contestar esas y otras preguntas respecto de cuándo el uso de la coerción estatal es legítimo, y en todo caso qué tipo de eficacia tienen este tipo de medidas. Ahí se encuentran los puntos más discutibles.[22]

Consideraciones finales: la falacia más escurridiza

Ésta fue una breve introducción a lo que aquí llamamos la falacia del argumento circular. Es importante destacar que, a diferencia de la mayoría de las trampas explicadas en este libro, ésta, en todas sus variantes, es bastante escurridiza: puede esconderse muy bien en razonamientos que a simple vista parecen plausibles. Esto puede traer algunas dificultades para identificarla, sobre todo si el debate se desarrolla en un contexto informal, con el desorden propio de ese tipo de situaciones.

No obstante, con algo de entrenamiento, descubrir este truco debería hacerse un poco más fácil. Sólo requiere que estemos atentos a si la persona está dando argumentos a favor de lo que piensa, o si por el contrario lo quiere hacer pasar implícitamente como verdadero. Tal como explicamos, hay cuatro formas comunes de hacerlo: (1) justificar algo con su propia definición, repitiendo el concepto con palabras diferentes, (2) cambiar arbitrariamente el punto de partida del oponente, dando por resuelto aquello que está en discusión, (3) manipular el significado de los términos adoptando de antemano una definición conveniente, y (4) enfocarse en lo obvio y dejar de lado lo relevante.

Finalmente, lo más difícil de todo puede ser tener que explicar, en pleno debate, por qué estos argumentos son formas de hacer trampa. Al ser un truco más complejo, requiere un mayor esfuerzo explicativo para ser dejado en evidencia. El hecho de que tenga un alto grado de efectividad quizás se deba a esa dificultad. Nada que no podamos superar. En todo caso, al incorporar los conceptos dados en este capítulo, tenemos la mitad del trabajo hecho. La otra

mitad es entrenamiento.

21 Aquí estoy asumiendo una cierta postura en filosofía del lenguaje, de acuerdo con la cual los significados de las palabras no son verdades inmutables, sino convenciones sociales, que pueden variar a lo largo del tiempo.

22 Como puede notarse, algunas formas de la falacia del argumento circular pueden también ser vistas como “saltos lógicos” (la trampa argumentativa analizada en el capítulo 10).

13
“Vos lo que estás diciendo es…”

La falacia del espantapájaros

Por lo general, la forma más fácil de ganar un juego es competir contra la versión más débil del contrincante. Una cosa es jugar el partido de tenis de los domingos a la mañana cuando el oponente durmió diez horas, y otra cuando estuvo toda la noche en una fiesta de casamiento bebiendo y bailando descontroladamente. Esta última situación es más fácil, pero también más aburrida; la primera es mucho más desafiante. No obstante, a mucha gente no le agrada los desafíos. Entonces podría ocurrir que alguien hiciera trampa para competir *a propósito* contra la peor versión de su contrincante y así obtener una victoria sencilla; por ejemplo, si antes del partido de tenis introdujera una especie de sedante dentro de la botella de agua de su oponente para limitar sus movimientos.

En los debates pueden hacernos algo parecido. Seguramente no nos introduzcan sedantes en la botella, pero sí podrían apelar a una trampa argumentativa para competir contra nuestra versión más débil, o, más precisamente, contra la versión más débil de lo que argumentamos u opinamos. Se trata de la falacia del espantapájaros, que consiste en tergiversar las opiniones y los argumentos del interlocutor para volverlos mucho más endebles de lo que son, de modo que sean más sencillos de criticar. Así, se busca transmitir la ilusión de que se ganó el debate. Podemos decir metafóricamente que quien recurre a esta artimaña busca combatir a un espantapájaros, dado que está atacando a una imitación falsa, mucho más vulnerable, de las opiniones y los argumentos que da su interlocutor.

Generalmente, la estrategia del espantapájaros consta de dos partes:

1. El oponente simula reformular nuestra idea,[23] pero en realidad la tergiversa para que quede una versión mucho más débil.

2. El oponente refuta la versión de nuestra idea que él mismo construyó.

Tal como podemos notar, esta trampa argumentativa tiene una forma compleja. El oponente primero construye el espantapájaros (elaborando una versión débil de lo que decimos), para luego desarmarlo. Por supuesto, siempre es posible que el oponente omita el primer paso, pero en estos casos la estrategia no es tan efectiva porque queda evidenciada la diferencia entre lo que dijimos y lo que el oponente interpretó. En general, la estrategia empieza por tergiversar lo que argumentamos, para adueñarse de la situación y así poder refutar esa nueva versión, mucho más débil que la original. Veamos algunos ejemplos de esta artimaña.

Hace unos meses, a raíz de que el problema del déficit fiscal se estaba agravando, muchas personalidades empezaron a discutir en los medios de comunicación diferentes formas de reducir el gasto público. En particular, en un conocido programa de televisión, algunos panelistas advirtieron acerca de los altos sueldos que estaban percibiendo los legisladores, además del dinero que el Estado les otorgaba para viajes y otras actividades. Opinaban que una buena forma de empezar a lidiar con el déficit fiscal era recortar estos gastos. En ese momento, una periodista intervino diciendo que no estaba de acuerdo con esa posición tan hostil hacia los legisladores. Enfatizó lo importante que era la democracia y el hecho de que dicho sistema necesitaba legisladores, y concluyó que, si apoyábamos esta forma de gobierno, no podíamos estar en contra de ellos.

Es extraño que ningún panelista haya reaccionado, dado que la periodista estaba, en definitiva, usando la estrategia del espantapájaros. Primero simuló reformular la idea de los panelistas, diciendo que era una posición en contra de los legisladores. Fue una tergiversación, dado que ellos no habían expresado en ningún momento que no debía haber legisladores, sino sólo que éstos no debían recibir la cantidad de fondos públicos que recibían. Luego, procedió a atacar este espantapájaros, sugiriendo que era una postura antidemocrática. Por supuesto, es mucho más fácil discutir con una persona que está en contra de la democracia que con alguien que piensa que debería reconsiderarse el monto de algunos sueldos y beneficios estatales. De ahí el interés de la periodista en apelar a la estrategia del espantapájaros.

Otro caso ilustrativo tuvo lugar también hace un tiempo, cuando la policía reprimió a un grupo político cuyos miembros habían cortado una importante avenida del centro porteño con la cara tapada y palos en la mano. Estas personas sostenían que estaban protestando por la situación de pobreza y desempleo que estaba atravesaba el país. Luego de algunos intentos fallidos de negociación, las fuerzas de seguridad usaron un camión hidrante para arrojar agua a los manifestantes, además de utilizar gases lacrimógenos y disparar balas de goma al aire a modo de disuasión. Estos hechos volvieron a instalar un conocido debate en el país: aquel concerniente a si los cortes de calle son una forma legítima de protesta, o si por el contrario merecen ser reprimidos. Muchos argumentaron que una protesta de ese tipo, que obstaculiza el tránsito e intimida a los conductores, debería ser inadmisible. Otros se mostraron en contra de esta postura con argumentos respetables. No obstante, varios políticos y periodistas la criticaron con afirmaciones como “la represión policial ya nos costó miles de vidas”, en referencia a lo sucedido durante la última dictadura militar. Partiendo de esa descripción, concluyeron que, por ser

inaceptable tal accionar en un país democrático, merecía el más enérgico repudio.

Como podemos ver, aquí también está presente la estrategia del espantapájaros. Primero tergiversaron la opinión contraria al equipararla con la justificación de la desaparición o del asesinato de miles de personas, y luego refutaron la versión tergiversada. En este caso en particular, la falacia radica en no identificar diferentes niveles de represión, de modo que cualquier accionar por parte de la policía pueda equipararse con formas muchísimo más violentas durante gobiernos no democráticos. Al interpretar así la posición contraria, la volvieron mucho más débil.

Al borde del ridículo

En algunas ocasiones, puede ser que usemos argumentos más proclives que otros a caer en la trampa del espantapájaros. Un ejemplo paradigmático lo brindan los debates generados a partir de tragedias vinculadas con el consumo de drogas en eventos públicos, como recitales o discotecas, ante las cuales es usual que los políticos salgan a mostrarse preocupados en todos los medios de comunicación.

Uno de estos casos ocurrió hace varios años, cuando en una fiesta electrónica murieron algunas personas y otras se vieron severamente afectadas tras consumir sustancias ilegales. El suceso disparó todo tipo de discusiones acerca de la peligrosidad de las drogas sintéticas y las circunstancias bajo las que dicha peligrosidad puede aumentar, como la falta de agua en los baños (a veces planeada para poder vender el agua mineral a precios altísimos), la escasez de aire en espacios muy cerrados, la ausencia de ambulancias a la salida de los eventos, etcétera. En este contexto, algunos sectores políticos sugirieron sancionar una ley que obligara a las discotecas a dar botellas de agua gratis a los clientes. Sostenían que una parte del daño que sufrían los consumidores de drogas sintéticas se debía a la deshidratación que éstas generaban. Inmediatamente, estas personas fueron acusadas de estar a favor de que los jóvenes consumieran esa clase de sustancias, así como del narcotráfico y de los males que provoca. Y concluyeron que ese tipo de posturas, al contribuir a arruinar la salud de la juventud, eran profundamente antiéticas.

Éste es otro ejemplo de estrategia del espantapájaros. Primero debilitaron la idea, y luego refutaron la versión debilitada. Por supuesto, es mucho más fácil discutir con alguien que está diciendo

que es bueno que los jóvenes se droguen que discutir con alguien que, asumiendo que hay jóvenes que lo hacen, propone reducir al mínimo los daños producidos por esas sustancias. Pero, en este caso, el camino fácil sólo puede tomarse haciendo trampa. En efecto, las personas criticadas nunca manifestaron que las drogas eran buenas; más bien, estaban indicando lo contrario. Por eso, interpretarlas de esa forma fue tramposo.

En este punto, conviene señalar que el argumento de quien propone la política de reducción de daños tiene una estructura general que pueden tener muchos argumentos. Básicamente, se trata de asumir que (a) mucha gente realiza ciertas prácticas que están prohibidas y son perjudiciales para su salud, (b) este problema no tiene una solución definitiva a corto plazo, y (c) dado lo anterior, es necesario adoptar medidas para que esas personas sufran el menor daño posible. Lo importante es notar que quien da un argumento con esta estructura no se compromete con la idea de que esas prácticas sean saludables; lo que hace es simplemente asumir que existen. Pretende ser realista. Podemos, por ejemplo, asumir que hay pobreza sin que eso nos comprometa con la idea de que la pobreza es buena. De la misma forma, quien asume que, a pesar de la prohibición, mucha gente continúa drogándose (a veces incluso poniendo en riesgo su vida), no necesariamente está comprometido con la idea de que esas sustancias sean buenas. Simplemente reconoce que existe un fenómeno que no tiene una solución definitiva a corto plazo, y entonces propone medidas para que sea lo menos perjudicial posible.[24]

Lo que se pretende señalar, en definitiva, es que debemos tener cuidado si usamos esta estructura argumental, porque es especialmente vulnerable a la estrategia del espantapájaros. La razón es que parte de un escenario no ideal: asume que un cierto fenómeno existe, y busca que genere la menor cantidad posible de daños. Entonces, es fácil tergiversar el argumento e interpretar que

en realidad la persona piensa que ese fenómeno es bueno. Conceptualmente hablando, es muy clara la diferencia entre asumir que algo existe, y afirmar que eso es deseable. Pero, en la práctica del debate, suele ser efectivo tratar de confundir ambos mensajes. Por eso, si apelamos a esta estructura argumental, debemos estar especialmente prevenidos.

Consideraciones finales: una falacia anunciada

A diferencia de otras trampas argumentativas, en general la estrategia del espantapájaros va anunciando su presencia de a poco. Como una tormenta que se anuncia con truenos, esta estrategia da señales a las que deberíamos estar atentos. Como notamos anteriormente, la trampa suele tener una primera parte en la que nuestro oponente ridiculiza nuestras opiniones o argumentos para luego, en una segunda etapa, refutar esta versión mucho más débil. El hecho de que esta artimaña conste de dos etapas es algo que debemos usar en nuestro beneficio. Nos da la posibilidad de ponernos alerta cuando percibimos que el oponente pretende reconstruir nuestras ideas, e intervenir si notamos que estamos siendo malinterpretados.

En un debate ideal, una parte no debería dedicarse a reconstruir la posición de la otra. Los intérpretes son necesarios cuando el autor original está ausente, o está presente pero por alguna razón no puede darse a entender. Si estamos ahí y podemos expresarnos sin problemas, no es conveniente dejar que nos interpreten. Si surge la posibilidad, deberíamos aclararlo para, de esta manera, bloquear de antemano la mayoría de las formas de estrategia del espantapájaros. Por supuesto, siempre es posible que nuestro oponente pase directo a la segunda etapa de esta estrategia, obviando la primera. Es decir, que directamente le conteste a la versión tergiversada de nuestra idea, pero sin exponerla previamente. También aquí deberíamos estar atentos, pero, al faltar la primera etapa, en la que nuestro oponente toma el mando y se convierte en nuestro intérprete, es probable que la estrategia no sea retóricamente tan efectiva.

Con estas apreciaciones finalizamos este breve estudio de la

falacia del espantapájaros. Al conocer su estructura, estamos en mejor posición para frustrarla. Lo importante es que nos expresemos de la forma más precisa posible y, por supuesto, que tratemos de evitar que el oponente tergiverse lo que dijimos. Así, la probabilidad de que seamos víctimas de esta trampa argumentativa se verá considerablemente disminuida.

23 En este capítulo utilizaremos la palabra “idea” para referirnos, en general, a cualquier opinión o argumento.

24 Esta estructura argumental tiene sentido, en general, cuando se trata de prácticas que no dañan a terceros. Sería absurdo, por ejemplo, sostener que, como mucha gente comete robos a mano armada, entonces el Estado debe entregarles a los delincuentes armas que sean lo menos dañinas posible para sus víctimas. No obstante, en lo que concierne a prácticas que, en principio, no dañan a terceros, esa estructura argumental no es absurda. Tampoco es necesariamente correcta. Pero al menos parece tener sentido. Vale la pena debatirlo.

14
“Ni muy muy, ni tan tan”

La falacia del punto medio

El filósofo griego Aristóteles decía que la virtud (lo bueno, lo acertado) se encuentra en el punto medio entre dos extremos. La persona que no se arriesga a nada es cobarde, pero la que constantemente toma todo tipo de riesgos es imprudente. Lo adecuado está en el medio, donde se encuentra la gente valiente. De forma similar, la persona que sistemáticamente busca conflictos es pendenciera, pero quien con sus palabras está constantemente alabando a los demás es un adulador. En el medio se encuentra la gente amistosa.

Esta idea tiene mucha influencia también en el mundo actual, sobre todo en el terreno político. Frecuentemente, oímos expresiones como “ningún extremo es bueno” o “sos un extremista”. En nuestra cultura hay una especie de presunción de que el moderado tiene razón y el extremista está equivocado. La misma palabra “extremista” tiene una connotación negativa. Y cuando en política decimos “es una persona muy moderada”, usualmente queremos decir algo bueno sobre ella, como que tiene buen juicio o toma los cursos de acción acertados. Por lo general, pensamos que una persona moderada es necesariamente sensata; las soluciones salomónicas tienen buena prensa. Deberíamos tener cuidado, porque ésta también es una trampa.

En un debate, la opinión moderada, que se encuentra en el medio de las opiniones extremas, puede ser la más atinada, pero también puede no serlo. Eso dependerá de otros factores. Que sea una solución salomónica no implica necesariamente que sea correcta. Tal vez lo sea, pero, si lo es, no lo será por eso, sino por motivos independientes. En los ejemplos que imaginaba Aristóteles, la

posición moderada era la correcta, pero es una coincidencia. Ésta también puede ser equivocada. Un ejemplo obvio ayudará a entender este punto:

—Mucha gente cree que Hitler hizo lo correcto cuando exterminó a millones de judíos. Otros piensan que no tendría que haber matado a nadie. Ni una cosa ni la otra. No hay por qué irse al extremo. Lo que tendría que haber hecho es matar a una cantidad moderada de judíos para que los demás se asustaran y huyeran del país.

Aquí estamos en presencia de una opinión moderada, en el sentido de que es la que está en el medio de dos posturas radicalmente diferentes. Sin embargo, es una posición que cualquier persona mínimamente decente rechazaría. En este caso, diríamos que la visión acertada no es la moderada, sino la que está en uno de los dos extremos, es decir, la opinión de que Hitler no debería haber matado a nadie. Por supuesto, éste es un ejemplo muy evidente, pero los ejemplos obvios son útiles porque sirven para ilustrar con claridad estas cuestiones y funcionan como punto de partida para luego evaluar casos más complejos. Si intentan hacernos creer que una posición es la acertada por el simple hecho de que se encuentra en el medio de dos extremos, entonces están tratando de hacernos trampa.

La tendencia de las personas a pensar que la opinión moderada es la correcta (o al menos la que más chances tiene de serlo) es peligrosa para todo tipo de debate, y es la fuente de muchas confusiones. Imaginemos la siguiente conversación entre tres personas que discuten cuál debería ser el castigo por cometer un determinado delito:

—El Estado debería castigar con cadena perpetua a una persona que robó un auto estacionado.

—No estoy de acuerdo. El Estado debería castigarlo con tres días de prisión.

—Ni un extremo ni el otro. El Estado debería castigar a esta persona con cinco años de prisión.

Probablemente sería exagerado decir que la persona que cometió el delito merece cadena perpetua, e incurriría en el error inverso quien piense que debe estar sólo tres días en prisión. En este debate, la posición moderada parece la acertada, o al menos parece estar mucho más cerca de serlo. Pero he aquí la clave para entender la trampa argumentativa que nos ocupa: que sea moderada no es en sí misma una razón para pensar que es la correcta; ni siquiera para pensar que está cerca de serlo. Una opinión puede ser moderada y ser profundamente incorrecta, como sucede en la siguiente conversación hipotética entre tres individuos que debaten sobre el fenómeno inflacionario:

—Es bueno que en un país haya mucha inflación. Si hay hiperinflación, mejor.
—No. La inflación no es buena. Si es baja, mejor.
—Bueno, no hay que ser extremista. Lo ideal es algo intermedio: un 25% de inflación anual estaría bien.

Si acaso hay algo que la mayoría de los países aprendió sobre economía, es que la inflación es perjudicial para la sociedad, y especialmente para los sectores con menos recursos. Estamos, entonces, ante un claro caso en el que la postura moderada no es la acertada. Una opinión moderada *puede* ser la correcta, pero no *necesariamente* lo es. En este ejemplo, la posición más apropiada es la extrema: “La inflación no es buena. Si es baja, mejor”.

Esta trampa argumentativa también está presente en discusiones acerca de diferentes estilos de vida. Consideremos el caso del veganismo. Los veganos, en general por una cuestión ética, se abstienen de consumir o utilizar productos de origen animal. Algunos los critican por tener una posición “demasiado extrema”. Básicamente, la idea es que, si bien podría ser incorrecto torturar o matar animales por placer, tampoco hay que irse al otro extremo, que consiste en no consumir ni utilizar nada de origen animal: “Ni

una cosa ni la otra". Ante esta crítica, los veganos podrían ofenderse. Y tendrían razón, porque es un razonamiento tramposo. El veganismo puede ser plausible o puede ser un sinsentido, pero eso no depende de si es una posición extrema o moderada. Para criticarlos, hay que dar razones independientes. Y para defenderlos también. Sucede lo mismo con otros estilos de vida poco comunes basados en teorías científicas o éticas, ya sea que se trate de una cierta forma de alimentarse, de vestirse, de relacionarse con otras personas o de cualquier otro modo de encarar la vida. El mero hecho de que sean extremas no las hace incorrectas.

“Soy de centro”

En el ámbito de la política, la fórmula de la moderación suele resultar muy efectiva. Presentarse como alguien que está en algún lugar del medio entre dos extremos (por ejemplo, entre la izquierda y la derecha), y que recoge “lo mejor de cada una”, es una estrategia que políticos de todo el mundo adoptan, sobre todo en las campañas electorales. Irse al extremo no parece ser una buena idea si se desea conseguir muchos votos. Un caso claro ocurrió durante la campaña electoral de 2017 para las elecciones primarias que oficializaron los candidatos a legisladores nacionales. Algunos políticos que habían sido funcionarios del gobierno que finalizó su gestión en 2015 se presentaron como precandidatos. Anteriormente, durante su gestión, varios habían tenido actitudes poco moderadas, soberbias para muchos, llegando incluso a agraviar a la oposición, a medios de comunicación y a sectores de la ciudadanía que se manifestaban en contra. Habían apoyado medidas económicas bastante extremas en términos de restricciones cambiarias, trabas a las importaciones y emisión monetaria, entre otras. Cuando empezó la campaña de 2017, estaban irreconocibles. Moderaron completamente su discurso. Dejaron los insultos de lado, se mostraron partidarios de la unidad nacional, e incluso uno de ellos, el que solía ser más agresivo, reconoció públicamente algunos errores que había cometido. Las propuestas que tenían eran bastante abstractas, pero parecían ubicarse al centro, tratando de imitar lo que en general hacen los partidos políticos con mayor éxito electoral.[25]

El objetivo de este tipo de estrategia es seducir al votante medio.[26] El proyecto político no debe ser ni muy liberal ni muy estatista; ni muy conservador ni muy progresista. Las propuestas de

los partidos políticos más importantes pueden variar en matices, pero, en general, se sitúan en algún lugar del centro. Puede ser racional si se desea maximizar la cantidad de votos. Sin embargo, desde un punto de vista estrictamente lógico, el hecho de que un proyecto político sea moderado no implica necesariamente que sea el más adecuado. Puede ser efectivo en términos electorales, pero hace falta mucho más para mostrar que es el mejor.

Con Dios y con el diablo

El recurso del punto medio es también común entre algunas figuras públicas que no hacen política partidaria, como periodistas, intelectuales y otras personalidades famosas. La estrategia es mantenerse equidistante y llegar a conclusiones intermedias, sin importar mucho cuáles sean las posiciones entre las que se encuentren. Es una postura atractiva, dado que transmite la sensación de neutralidad y profesionalismo; el problema es que eso no dice absolutamente nada acerca de si es la postura acertada. Si no se dan buenas razones en su favor, entonces no tendrá más sustento que la moderación, que, como ya sabemos, en sí misma no es sustento alguno. De hecho, en ciertos contextos políticos, esa aparente neutralidad puede, en realidad, ser complicidad. Imaginemos el caso de una dictadura en la que el gobierno está sistemáticamente violando los derechos humanos de su población. En estas situaciones, no faltan quienes dicen ser neutrales y se ubican en el medio, con el argumento de que siempre hay que escuchar todas las campanas. Es ahí cuando la imparcialidad se convierte en connivencia. La genuina neutralidad es posible cuando las opciones a elegir son razonables. Si una de ellas es evidentemente injusta, entonces esa imparcialidad se transforma en complicidad.

Varios casos del estilo se presentaron hace unos meses, cuando diferentes personalidades públicas debatieron en los medios de comunicación sobre el estallido social en Venezuela durante el gobierno de Nicolás Maduro. Algunas de ellas, al emitir su opinión sobre la violenta represión estatal que estaba causando varios muertos y heridos, apelaron a expresiones como “todas las muertes son trágicas, cualquiera sea la causa” o “lo importante es que haya

un acuerdo pacífico entre el gobierno y la oposición". No es que fueran expresiones falsas. Es cierto que todas las muertes son trágicas, y que los acuerdos pacíficos son positivos. El problema, sin embargo, es que este tipo de respuestas transmitía el mensaje de que la situación era menos preocupante de lo que realmente era. Esto, en definitiva, contribuía a diluir el reproche hacia semejante represión estatal. Lo mismo ocurriría si, por ejemplo, alguien dijese que al gobierno de Augusto Pinochet en Chile le "faltó diálogo" con quienes pensaban diferente. Técnicamente es verdad, pero esa sola expresión no da cuenta de las graves violaciones de derechos humanos que cometió tal gobierno. Ésta es una forma muy recurrente de la falacia del punto medio.

El truco del rey Salomón

Como podemos apreciar, la falacia del punto medio podría ser entendida como la estrategia inversa a la que revelamos en el capítulo 2, que es la del falso dilema. En la variante más común de esta última, el oponente distorsiona la realidad para obligarnos a elegir entre dos posturas diferentes (a veces extremas),[27] descartando cualquier visión alternativa. En la falacia que estamos analizando, en cambio, el oponente asume arbitrariamente que la posición correcta es la intermedia, descartando sin fundamento las visiones extremas.

Una forma muy simple de explicar esta trampa argumentativa es la siguiente: una opinión es correcta o incorrecta dependiendo de su contenido y no del lugar relativo que ocupa en un debate, es decir, de si es la postura extrema o la moderada. En caso contrario, llegaríamos a conclusiones absurdas. Tendríamos que decir, por ejemplo, que una misma opinión, exactamente con el mismo contenido, es correcta en un debate en el que representa la visión moderada, e incorrecta en un debate en el que se encuentra en un extremo. A muchos nos sucede que, cuando discutimos con algunas personas, somos los extremistas, y cuando discutimos con otras, somos los moderados. La opinión es la misma, los argumentos para respaldarla también son los mismos. Lo único que cambia es su lugar relativo en cada debate. Es decir, cambian las opiniones con las cuales nos enfrentamos. Pero, obviamente, eso no puede transformar nuestra postura en correcta o en incorrecta. Sólo el contenido de lo que decimos puede determinar eso. Si nuestra posición es correcta, lo seguirá siendo en cualquier discusión; si es incorrecta, no nos salvará cambiar de interlocutores para convertirnos en los moderados.

Es curioso que las visiones moderadas, a veces llamadas "soluciones salomónicas", tengan tan buena prensa cuando el propio relato bíblico al que hacen referencia tiene una moraleja contraria. Se trata de la historia de Salomón, un rey sumamente sabio al que la gente acudía para consultar cuál era la manera adecuada de resolver diferentes problemas. Un buen día, dos mujeres se acercaron con un bebé. Ambas aseveraban ser su verdadera madre, y le pidieron al rey Salomón que por medio de su gran sabiduría dictara el veredicto correcto. Entonces, Salomón propuso una solución intermedia: cortar el bebé en dos para darle una parte a cada mujer. En realidad, el sabio rey no planeaba hacerle daño. Sabía que, por más que fuera una solución intermedia, era inmoral. Se trataba tan solo de una estrategia para saber cuál era la verdadera madre. En efecto, él sabía que ella iba a preferir no quedarse con el bebé antes que permitir que lo mataran. Es así que la madre verdadera gritó: "Por favor, no maten al bebé. ¡Dénselo a ella!". Salomón ordenó que no le tocasen un pelo al niño, y que se lo dieran a la mujer afligida. Como podemos ver, la propuesta de dañarlo era tan sólo una prueba. Él ya sabía que las soluciones intermedias muchas veces son incorrectas.

Consideraciones finales: un debate no es una negociación

La tendencia a confundir lo moderado con lo acertado, que es precisamente la razón por la que solemos caer en esta trampa, se da a su vez por otro error, más general, que consiste en confundir un debate con una negociación. En una negociación, la opción adecuada suele ser la intermedia. Ambas partes ceden algo y ganan algo. Sin embargo, aquí "adecuada" no significa "verdadera" o "correcta". Significa simplemente que es la opción más propensa a ser acordada por ambas partes. Imaginemos que queremos comprar un automóvil, y estamos negociando el precio con el dueño. Él quiere cobrarlo lo más caro posible, y nosotros queremos comprarlo al menor precio posible. Es probable que terminemos acordando un término medio. Pero esto no implica que ese precio sea el "verdadero". Es, más bien, el más probable a ser acordado.

No obstante, un debate no es una negociación. En un debate serio y honesto, cualquiera sea el tema, el objetivo no es llegar a un acuerdo sino buscar la verdad (muchos debates políticos no son ni serios ni honestos, pero ése es un problema diferente). Si el acuerdo se produce porque ambas partes la identificaron, y coinciden en eso, entonces es un gran progreso. Pero el progreso radica en esta identificación de la verdad, no en el acuerdo. En un debate, político o de otra índole, éste no vale por sí mismo. La opinión moderada puede ser la conciliadora, la que recoge algo de ambos extremos (y de hecho seguramente los extremistas la prefieran antes que tener que aceptar el extremo opuesto). Puede incluso parecer la opinión más neutral. Pero todas esas supuestas virtudes no la hacen la posición correcta. Es una opinión como cualquier otra, que necesita

ser fundamentada con razones independientes a la de su propia moderación.

Una vez estudiada, esta trampa argumentativa es fácil de identificar. Ponerla en evidencia en un debate, sin embargo, requiere un esfuerzo mayor. Esto se debe al hecho de que, tal como advertimos anteriormente, la gente tiene una tendencia a equiparar lo moderado con lo acertado. Es una tendencia incluso más peligrosa que la estudiada en el capítulo 1 (la de confundir el *contenido* de lo que se dice con *quién* lo dice). En efecto, la tendencia allí estudiada es, si se quiere, más impulsiva que razonada. En general, puede ser fácilmente comprendida por las personas una vez que reflexionan; es sencillo entender que lo que se dice es conceptualmente diferente a quién lo dice. Aunque todos a veces nos confundamos en ese sentido, basta con razonar unos pocos segundos para darnos cuenta de que estamos cometiendo un error, y de que nuestros impulsos nos jugaron una mala pasada. Sin embargo, la tendencia a equiparar lo moderado con lo acertado tiene una naturaleza diferente. Llegamos a la conclusión de que lo moderado es lo correcto por medios enteramente racionales, no por impulsos ni pasiones. En consecuencia, poner en evidencia esta trampa probablemente resulte más difícil, dado que requiere invitar al otro a revisar y replantearse sus propios razonamientos. Es más que una invitación a dejar los impulsos de lado. Es la invitación a admitir un error en una estructura de razonamiento previamente adoptada.

25 Es cierto que, en esas elecciones, algunos de ellos terminaron obteniendo resultados poco favorables. Esto, de todos modos, no prueba que la moderación fracase, sino que, desde el punto de vista estratégico, no basta con exhibirla solamente en las campañas electorales, cuando se vino mostrando una posición extrema durante años. El problema,

en este caso, no fue la moderación, sino el hecho de que, a la luz de comportamientos pasados, resultó poco creíble.

26 Debe señalarse que la moderación no aumenta el riesgo de ser víctima del tipo de polarización analizada en el capítulo 2. Este riesgo no está relacionado con moverse hacia el medio. La polarización no tiende a ser por ideología, sino por un acuerdo explícito o implícito de dos partidos de discutir entre ellos y dejar afuera al tercero.

27 La aclaración es importante. Para que haya falso dilema, no es necesario que estas posturas diferentes sean extremas. En un sentido estricto, la falacia del punto medio es inversa al falso dilema, sólo cuando este último se presenta en términos de dos opciones extremas.

15
“Vamos a cambiar lo que haya que cambiar”

La falacia de Perogrullo

La historia de Pedro Grullo (o Perogrullo) es muy conocida. Este profeta se caracterizaba por decir constantemente lo que era obvio; de ahí el término "perogrullada" para referirse a lo que es tan evidente que ni siquiera vale la pena mencionar. En ocasiones, estas trivialidades son inofensivas. No obstante, algunas de sus formas pueden funcionar como trampas argumentativas. Es un recurso sumamente utilizado en el ámbito político, fácil de encontrar en entrevistas, debates y discursos que tienen lugar en los medios de comunicación, e incluso en entornos más académicos. El objetivo de este capítulo es exponer las variantes más comunes de esta trampa argumentativa.

El arte de hablar sin decir nada

Una forma común de decir obviedades es expresar ideas que, aunque aparentan tener contenido, realmente no lo tienen. Es usual, por ejemplo, que alguien afirme que "los derechos de uno terminan donde empiezan los del otro". Parece una idea con contenido, pero es completamente vacía. En todas las sociedades ocurre que los derechos de uno terminan donde comienzan los del otro; sucedía incluso cuando la esclavitud era legal: los derechos de los esclavos terminaban allí donde empezaban los de los amos. El problema, por supuesto, era que los derechos de los esclavos terminaban en el lugar incorrecto. La diferencia entre las distintas sociedades, entonces, radica en *dónde terminan y comienzan* los derechos de unos y otros. Ahí surgen los debates interesantes. ¿Tenemos derecho a hablar de la vida privada de un político en los medios de comunicación, o la libertad de expresión debería ceder ante el derecho a la intimidad? ¿Tenemos derecho a desalojar a la gente que se sienta a beber cerveza en la vereda frente a la puerta de nuestro edificio, o ellos deberían tener derecho a usar el espacio público para tal actividad? ¿Deberían las mujeres tener derecho a abortar, o el derecho sobre su cuerpo debería ceder ante el derecho a la vida del feto? Recién cuando empezamos a contestar estas (y muchísimas otras) preguntas, estamos llenando de contenido tal idea que, en principio, es vacua.

Muchas personas expresan ideas vacías para quedar bien paradas y lograr la aceptación de la gente. Es que prácticamente todos estamos de acuerdo con lo que es trivial, así que mantenerse en ese nivel de lenguaje suele evitar los conflictos y garantizar la aceptación. Debe señalarse, no obstante, que expresar ideas vacías no es, estrictamente hablando, una trampa argumentativa, en el

sentido de que no hay un error lógico ni una mentira. La trampa nace cuando una persona intenta hacernos creer que esa idea vacía tiene contenido. Éste es un caso de lo que aquí denominamos "la falacia de Perogrullo", que consiste en expresar ideas vacuas, pero con el énfasis propio de quien dice algo importante. Cuando le quitamos ese disfraz, queda algo totalmente evidente.

La gran mayoría de los políticos recurre sistemáticamente a la trampa de Perogrullo en las campañas electorales para conseguir votos. Con esta estrategia, intentan asegurarse de que prácticamente todos estemos de acuerdo con lo que dicen, pero que a su vez no notemos que es algo vacío. No es un fenómeno propio de un determinado país. Para dar cuenta de esto, basta con echar un vistazo a los debates presidenciales alrededor del mundo. Obviamente, todavía hay políticos que, en ese balance ético, prefieren seguir sus ideales por más que ello les cueste una gran cantidad de votos; entonces expresan lo que creen que es correcto, de forma bien concreta, sin importar cuán duro le parezca al electorado. Pero no son la regla, sino la excepción. En política, y sobre todo en las campañas electorales, son los conceptos genéricos y las ideas vacías las que predominan.

La estrategia de Perogrullo, entonces, puede tomar la forma de ideas vacías de contenido, pero expresadas como si lo tuvieran. Consiste en comunicar algo trivial como si se estuviera haciendo un aporte. En la campaña electoral para las elecciones presidenciales de 2015, por ejemplo, uno de los candidatos repitió constantemente en los medios de comunicación la frase "Vamos a cambiar lo que haya que cambiar, y a conservar lo que haya que conservar". Él lo expresaba como si fuera un proyecto concreto de país, cuando, en realidad, era un mensaje totalmente vacío de contenido. Todos estamos de acuerdo en que hay que cambiar lo que hay que cambiar, y conservar lo que hay que conservar. La pregunta interesante es *qué* hay que cambiar y *qué* hay que

conservar. Cuando le quitamos a esa frase el tono elocuente que suele caracterizar a los candidatos presidenciales, queda algo insustancial.

Asimismo, también es frecuente que, en las campañas, los políticos eviten asumir una posición muy específica sobre temas económicos. El siguiente ejemplo de diálogo entre un periodista y un candidato es representativo de este tipo de situaciones:

> —¿Qué intervenciones gubernamentales en la economía le parecen apropiadas? ¿Es partidario de un mercado libre o de una economía mayormente regulada por el gobierno?
> —Yo siempre pensé que en este país lo que hace falta es una interacción armoniosa entre el Estado y el mercado. Ambos deberían complementarse de forma pensada e inteligente.

Nuevamente, esta persona, que acude a un lenguaje pomposo para aparentar sofisticación, está diciendo algo (casi)[28] vacío de contenido. Prácticamente todos piensan que el Estado y el mercado deberían complementarse de *alguna* forma. Sin embargo, quienes abogan por un fuerte intervencionismo estatal tienen una concepción determinada de cómo el Estado y el mercado deben interactuar, y los más liberales tienen otra (pueden decir, por ejemplo, que la única función del Estado debería ser proteger los derechos de propiedad y hacer cumplir los contratos; es un complemento diferente, pero complemento al fin). La pregunta interesante es qué tipo de interacción es mejor. Al responder, el político no se pronuncia sobre eso.

Otra réplica diferente que usualmente se da ante ese tipo de preguntas es “Yo quiero que haya un Estado fuerte, pero sólo donde tiene que estar presente”. Esta contestación tampoco tiene demasiado contenido. La pregunta interesante es dónde el Estado debe estar presente, y dónde debe estar ausente. ¿Debe limitar la importación de productos del exterior? ¿Debe castigar el consumo

de marihuana? ¿Debe cobrar impuestos a las ganancias? Estas y otras preguntas son necesarias para llenar de contenido la idea.

Lo importante es el camino

Ahora bien, expresar ideas vacías de contenido es tan solo una de las formas que puede adoptar la estrategia de Perogrullo. Otra modalidad, muy usual también entre los políticos, es establecer objetivos que sí son concretos y sí tienen contenido, pero sin explicar los medios para cumplirlos. Son metas acerca de las cuales no hay discusión, no porque carezcan de contenido, sino porque todos las consideramos valiosas. Lo que se hace al utilizar este truco es evitar lo controversial, lo más relevante, que es la discusión acerca de qué medios son más adecuados para alcanzarlas. Frecuentemente, los políticos explican qué problemas tiene el país y qué ideales deben promoverse, pero sin ninguna referencia específica a *cómo* hacerlo. Proclaman públicamente la necesidad de combatir la pobreza y la inseguridad, pero no proponen mecanismos y políticas públicas para lograrlo; destacan la importancia de generar fuentes de empleo, bajar la inflación, lograr el crecimiento, pero no presentan esquemas institucionales concretos para que puedan ser evaluados por la ciudadanía.

Cuando oímos o leemos este tipo de declaraciones por parte de algunos políticos, es tentador preguntarse con quién creen que están discutiendo. No es fácil encontrar a alguien que diga que la pobreza es buena, o que está bien que la gente no encuentre trabajo. Lo que está en debate no es eso, sino qué medios son necesarios para acabar con esos problemas. ¿Es mejor un programa que atienda la indigencia otorgando dinero, o bienes como alimentos y ropa? ¿Debería reducirse la carga impositiva para que los empresarios tengan incentivos para contratar más gente? ¿Hay que prohibir por ley los despidos, o esa ley sería contraproducente porque desalentaría la actividad empresarial? Allí están las

discusiones importantes. Con los fines estamos (casi) todos de acuerdo.

A modo de ejemplo, hace varios meses un importante legislador fue citado a un programa de televisión para ser entrevistado sobre la situación socioeconómica del país y sobre cómo encarar el futuro. La entrevista, en la que propuso únicamente dos ideas concretas (reducirles un cierto impuesto a los sectores pobres y aumentar el salario docente), duró media hora. La exposición de sus propuestas le llevó unos segundos. Durante el resto de la entrevista, hizo declaraciones triviales, repitiéndolas varias veces con diferentes palabras, respecto de la importancia de "mejorar el ingreso de la gente", "combatir la pobreza", "modernizar la educación", "generar empleo" y "solucionar el problema de los piquetes por medio del diálogo". Son, ciertamente, todos objetivos muy valiosos, pero obvios. Si no se invierte una buena cantidad de tiempo en discutir medios concretos para alcanzarlos, el debate político pierde sentido.

Un caso parecido sucedió en una entrevista televisiva que se le hizo a un precandidato a senador para las elecciones de 2017. La entrevista duró aproximadamente 25 minutos, y el político hizo referencia solamente a una medida más o menos concreta, que era frenar las importaciones para proteger la industria nacional. La enunciación de esa medida ocupó algunos segundos. Luego formuló, una y otra vez, postulados obvios sobre la importancia de "bajar la inflación", "combatir el desempleo", "aumentar la actividad productiva", "combatir la pobreza y la indigencia", "reducir el déficit fiscal" y "disminuir la desigualdad". Aquí también hubo, como podemos apreciar, una clara asimetría entre objetivos triviales y medidas concretas para alcanzarlos. La balanza se inclinó extremadamente en favor de los primeros, dejando de lado los segundos.

El “plan integral”

Ya hemos analizado dos formas que puede adoptar la estrategia de Perogrullo. La primera es expresar ideas sin contenido; la segunda, establecer metas concretas e importantes, pero sin especificar cómo hacer para alcanzarlas (lo que, como vimos, es precisamente la cuestión controversial). La tercera forma es una combinación de las dos anteriores. En este caso, la persona establece un objetivo preciso, con contenido, que todos consideramos importante (un objetivo obvio), pero, a diferencia del caso anterior, sí se preocupa por hacer referencia a un medio para lograrlo. Sin embargo, el medio propuesto carece de contenido. La expresión “plan integral” es una de las preferidas de los políticos cuando apelan a este recurso. Es usual oír expresiones como “necesitamos un plan integral de seguridad” o “desde nuestro espacio político proponemos un plan integral de desarrollo sustentable”. Son medios triviales para lograr objetivos que todos consideramos importantes: la seguridad y el desarrollo. La pregunta relevante, en todo caso, es en qué consisten esos “planes integrales”.

Uno de los tantos ejemplos lo proporciona un debate televisivo que tuvo lugar hace unos años entre dos precandidatos que aspiraban al cargo de jefe de Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires. Surgió el tema de la relación entre la Ciudad y la Nación. Cuando le llegó el turno de hablar, uno de ellos afirmó que “el sistema republicano y federal se está deteriorando”, que “hacen falta instituciones fuertes y de calidad”, y que era necesario “trabajar en la autonomía de la ciudad”, además de “lograr el diálogo y la integración entre la ciudad, las provincias, el país y el mundo”. En definitiva, planteó medios muy abstractos en los cuales

basarse para construir una relación adecuada entre Ciudad y Nación. Es fácil estar de acuerdo con eso. Pero faltaron las políticas concretas, que podrían haber concernido a la coparticipación, a qué facultades que tiene la Nación le corresponden en realidad a la Ciudad, a la coordinación con la Nación y otras provincias en términos de oferta de salud y educación, etcétera.

Un ejemplo similar se presentó en el debate presidencial para las elecciones de 2015, en el bloque sobre "educación e infancia", donde los candidatos tenían que proponer medidas referentes a estas cuestiones. Uno de los candidatos, cuando tuvo que exponer, mencionó varios problemas relacionados con la educación y la infancia, como la pobreza y la insuficiencia alimentaria infantil. Luego, afirmó que iban a "atender eso", y planteó la necesidad de implementar "políticas de largo plazo respecto a la alimentación y la educación de los menores". Asimismo, advirtió la importancia de la familia en tanto espacio donde se construyen los valores, y de "trabajar ahí" para que los miembros tuvieran sus necesidades satisfechas. Enfatizó como prioridad "mejorar las escuelas públicas y la calidad de los contenidos", para "generar las habilidades en los menores que hoy requieren nuestros tiempos". Así, la persona estableció medios sumamente abstractos, casi triviales, para promover la educación y el bienestar de los menores. La pregunta interesante es en qué políticas concretas deben traducirse esas ideas abstractas. El candidato omitió proponer medidas específicas, que podrían haber referido, por ejemplo, a cómo garantizar la calidad académica de los profesores, dónde se encuentran las principales falencias en los contenidos educativos, si el Estado debería destinar todos los fondos a subsidiar a las escuelas o si debería destinar una partida a subsidiar directamente a los alumnos, etcétera. Es ahí donde se encuentran los debates interesantes. Con lo demás estamos todos de acuerdo.

Consideraciones finales: la política, caldo de cultivo para la trampa de Perogrullo

En los apartados anteriores, revelamos la estrategia de Perogrullo en sus tres formatos más comunes. No obstante, sería injusto culpar únicamente a los políticos de estas falencias. Muchas veces, el tiempo que tienen para exponer sus posiciones en las entrevistas o debates es muy corto. En ocasiones, cuando el conductor advierte que la exposición se está tornando muy técnica o aburrida, interrumpe cambiando de tema (lo que también es entendible, dado que busca sostener el interés de los espectadores). Frecuentemente, el político recibe chicanas por parte de su interlocutor, sintiéndose presionado a responder de la misma forma. Es usual también que ellos mismos tengan miedo de aburrir a la audiencia y por eso decidan tratar los temas superficialmente. De todos modos, incluso considerando estos obstáculos, aún queda espacio para que hagan un esfuerzo por proponer ideas concretas, explicadas de forma concisa y con un lenguaje simple. Eso mostraría que están tratando los temas con seriedad y respeto, lo que probablemente sería valorado por la gente. Por supuesto, introducir propuestas concretas puede traerle costos políticos a la persona. A veces, mantenerse en abstracciones es racional para quienes desean dejar conformes a todos. Ese, sin embargo, es un problema de otra naturaleza.

Por otro lado, es difícil saber cuántos votantes caen actualmente en la trampa de Perogrullo. Si los asesores políticos la siguen recomendando, probablemente tenga cierta efectividad. Si ese es el caso, es sumamente curioso el hecho de que funcione en política, pero no en otros campos. Imaginemos que una persona recurre a un

médico para que la trate de una enfermedad poco común. Acude preocupada porque no sabe en qué consiste específicamente la enfermedad, ni cuál es el tratamiento. De hecho, ni siquiera sabe si existe alguno. Entonces, le solicita al médico toda esta información. Supongamos que, una vez en el consultorio, el médico le dice una de estas tres cosas:

1. “Su enfermedad es una patología que evidentemente está afectando tu salud. Que tenga buenas tardes” (y llama al siguiente paciente).

2. “Su enfermedad fue causada por ingerir comida con una determinada bacteria que provoca una infección en el hígado. Es muy importante eliminar esta bacteria. Que tenga buenas tardes” (y llama al siguiente paciente).

3. “Su enfermedad fue causada por ingerir comida con una determinada bacteria que provoca una infección en el hígado. No se preocupe. Eliminaremos la bacteria. Para hacerlo, implementaremos un plan integral con diversas técnicas que ayudarán a quitar definitivamente la bacteria de su cuerpo. Que tenga buenas tardes” (y llama al siguiente paciente).

Aquí tenemos las tres formas explicadas de la estrategia de Perogrullo, pero usadas por un médico. No dudaríamos en considerar poco serias estas respuestas. ¿Cuál es la diferencia con el escenario político? Realmente ninguna. Tanto un mal médico como un mal político pueden hacer mucho daño. Entonces, si la estrategia de Perogrullo tiene tanta efectividad en el ámbito político, no resulta claro qué es lo que hace que funcione en este

contexto y no en otros. Quizás sea el hecho de que la gente se preocupa menos por analizar lo que dice el político porque el voto individual prácticamente no cuenta, de modo que, sin importar cómo uno vote, no puede cambiar el resultado. Entonces baja los estándares y es capaz de aceptar discursos que en otro ámbito consideraría absurdos. En lo que respecta a la vida privada, en cambio, cada uno tiene poder de decisión. Nuestras elecciones individuales realmente influyen. La decisión de tratarnos con uno u otro médico no es un voto entre millones, sin posibilidad de cambiar nada, y esto podría generar un mayor incentivo para hacer un análisis más exhaustivo que el que hacemos cuando evaluamos un discurso político. Esta es una explicación posible. Es, de todos modos, una cuestión por demás compleja que merece, sin dudas, un examen más profundo.

Finalmente, es importante señalar que, una vez que conocemos de qué se trata la estrategia de Perogrullo, identificarla en un debate o en un discurso político no es complicado. De hecho, probablemente algunos ya la hayan identificado en el pasado sin siquiera haber leído un manual de argumentación. Esta es la principal diferencia con otras trampas argumentativas, que son más sutiles y engañosas. Aquí sólo tenemos que hacernos dos preguntas: (a) ¿Tiene la persona un objetivo concreto a cumplir? (b) ¿Propone medios específicos para alcanzar este objetivo? Lo demás es, como suele decirse, “pura cháchara”.

28 Estrictamente hablando, el poco contenido que tiene se limita a excluir sistemas comunistas, donde no hay ningún mercado, y sistemas anarcocapitalistas, donde no hay ningún Estado. Pero quien usa expresiones como las del ejemplo difícilmente admita que excluye tan poco. Precisamente la trampa radica en decirlo de forma tal que suene como un proyecto concreto, no como algo tan genérico y casi trivial.

EPÍLOGO

Este libro tuvo el objetivo de transmitir ciertas herramientas para identificar las quince trampas más comunes en el ámbito de la política. Con el fin de no estancarnos en la pura teoría, introdujimos varios ejemplos hipotéticos y otros tomados de la realidad. Al incorporar los recursos proporcionados, estaremos en condiciones de detectar las falacias predominantes en ese terreno, ya sea que estemos viendo un programa de televisión, escuchando la radio, o presenciando un debate o un discurso político en algún auditorio.

Asimismo, el libro también pretendió entrenar a quienes desean, desde el lugar que les toca, participar de debates políticos. Sin embargo, en este caso, lo que aquí se ofrece debería complementarse con mucha preparación práctica, que sólo se adquiere ejercitándose en la vida cotidiana, donde puede ser más difícil detectar estas trampas argumentativas. Esta potencial dificultad se debe principalmente a tres factores.

En primer lugar, estar en un verdadero debate, sobre todo si es ante espectadores, es diferente a leer un libro como éste, donde solamente imaginamos que nos encontramos en esta instancia. Es el tipo de diferencia que hay entre ensayar una obra de teatro y actuar el día del estreno. El llamado “miedo escénico” puede también tener lugar en la práctica de la discusión. En segundo lugar, en los debates reales muchas personas se dejan llevar por emociones como el enojo o la indignación. Esto puede ser peligroso, dado que impide pensar con total claridad, lo que a su vez genera que el desempeño empeore. Por eso es necesario tratar de mantener la calma, aunque no siempre sea fácil. De hecho, esta

dificultad está presente en la mayoría de los contextos. Por ejemplo, practicar boxeo con el entrenador es diferente al combate real en una competencia. En este último caso, el enojo puede volver al boxeador más torpe y termina siendo contraproducente. Por último, una misma trampa argumentativa puede manifestarse de diversas maneras, algunas más sutiles que otras. Dado que este libro pretendió ser introductorio, las trampas fueron ejemplificadas en formas que, si bien no son obvias, tampoco tienen un alto nivel de sutileza. Aunque en un debate real es posible que estos trucos aparezcan de modos parecidos a los expuestos (o incluso más obvios aún), también podría ocurrir que lo hagan muy sutilmente. Entonces será necesario trasladar a esas situaciones los conocimientos adquiridos, lo que requiere de un esfuerzo adicional. Esto no es sorprendente. Ocurre también en otros ámbitos. El jugador que entrenó para un partido de tenis sabe que el contrincante hará movimientos parecidos a los que hacía el entrenador en las prácticas, pero que tal vez las pelotas vengan con más potencia o estén mejor direccionadas.

Estos tres factores influyen y son las principales razones por las cuales, en la práctica real, puede ser más difícil identificar las artimañas explicadas en este libro. Por otra parte, es importante destacar que, aunque aquí revelamos las principales trampas argumentativas, éstas no son las únicas. Quedan otras, que son menos usuales pero existen. Por más que no se hayan tratado directamente, este libro puede hacer una contribución también con respecto a ellas, dado que está pensado para desarrollar la habilidad analítica de los lectores. Y una persona más analítica estará en mejor posición para descubrirlas. También esto es usual. Por ejemplo, el estudiante que se preparó para las olimpíadas de matemática sabe que puede encontrarse con problemas matemáticos diferentes a los que resolvía cuando practicaba. Pero, gracias a esa práctica, puede enfrentar estos nuevos desafíos.

En definitiva, este libro tuvo el objetivo de proporcionar una base importante para descubrir varios engaños en el terreno político y para participar de los diversos debates en ese ámbito, ya sea en entornos formales o informales. Esperamos haber realizado un aporte valioso para cada uno de los lectores, y, más generalmente, una contribución a la vida democrática del país.

AGRADECIMIENTOS

Son varias las personas a las cuales debo agradecer por haber hecho posible este libro. En primer lugar, esta clase de trabajos son inviables sin una sólida formación en argumentación. El principal responsable de esto es el filósofo Guido Pincione, mi profesor de lógica durante mis estudios universitarios, y a quien todavía, luego de tantos años, sigo mandándole mails cuando tengo alguna duda teórica.

Debo reconocer, por otra parte, que las experiencias más enriquecedoras las he tenido como profesor del curso Lógica y Redacción en la carrera de Abogacía de la Universidad Torcuato Di Tella, donde aún me desempeño como investigador. A mis estudiantes les debo haberme hecho reflexionar y aprender de sus inquietudes. Dar una materia como ésa fue quizás el entrenamiento más intenso y fructífero que haya tenido en escritura y argumentación.

La idea original del libro surgió, precisamente, en un almuerzo en Di Tella con el especialista en Educación Mariano Narodowski. Fue él quien me incentivó a dar el primer paso, a partir del cual empecé un largo proceso de recopilación de ejemplos y situaciones de la vida real que me ayudaran a ilustrar las principales trampas argumentativas en el ámbito político. Para todos los comensales de aquella mesa, ése fue un día como cualquier otro. Para mí fue el inicio de una aventura que ocupó buena parte de mi tiempo.

Tengo la intuición de que hay un colega al cual he cansado durante los meses que dediqué a escribir este libro, aunque por

supuesto nunca me lo hizo saber. En muchas de nuestras conversaciones en simposios y seminarios, e incluso en eventos sociales, no dudé en preguntarle qué recomendaciones tenía respecto de cómo encarar los temas en los diferentes capítulos. Se trata del decano de la Escuela de Derecho de Di Tella, Martín Hevia, al que debo un agradecimiento especial.

La tarea de editar un libro parece sencilla, pero es sumamente complicada. Por fortuna, lo escribí con una editorial cuyo equipo de edición y corrección alcanza los más altos estándares. Pocas veces me ha sucedido algo parecido: prácticamente todas las observaciones y recomendaciones que hicieron sobre los borradores que presenté eran atinadas. Por eso, terminé esforzándome el triple de lo que había imaginado cuando emprendí el camino, pero con toda seguridad valió la pena. El perfeccionismo siempre rinde sus frutos. Aunque el equipo está formado por varias personas, debo destacar la participación de Micaela González, cuyo trabajo de edición fue fundamental.

Finalmente, no puedo dejar de mencionar el estímulo intelectual y afectivo más importante, que es el que me ha brindado mi familia durante muchos años, y sin el cual no podría siquiera haber aspirado a ser un profesional. A mis padres, Flora y Horacio, y a mi hermano, Matías, les dedico este libro, con la esperanza de que puedan ver en él una parte del reflejo de todo lo que me apoyaron desde que tengo uso de razón.

BIBLIOGRAFÍA

Albert, Hans, *Tratado sobre la razón crítica*, traducción de Rafael Gutiérrez Girardot (Buenos Aires: Editorial Sur, 1973).

Beck, Aaron T., *Cognitive Therapies and Emotional Disorders* (Nueva York: New American Library, 1976).

Berkeley, George, *A Treatise Concerning the Principles of Human Knowledge*, editado por Winkler, Kenneth (Indianapolis: Hackett Publishing Company, 1982) (reimpresión del original, de 1710).

Bessette, Joseph, "Deliberative Democracy: The Majority Principle in Republican Government", en *How Democratic is the Constitution?*, editado por Goldwin, Robert y Schambra, William (Washington, D.C.: American Enterprise Institute, 1980), págs. 102-116.

Black, Duncan, "On the Rationale of Group Decision-making", *Journal of Political Economy*, vol. 56, núm. 1, 1948, págs. 23-34.

Carnap, Rudolf, *The Logical Structure of the World and Pseudopeoblems in Philosophy*, traducción de Rolf George (Chicago: Open Court, 1969) (reimpresión de los originales, publicados en 1928, en dos libros diferentes).

Cohen, Joshua, "Deliberation and Democratic Legitimacy", en *The Good Polity: Normative Analysis of the State*, editado por Hamlin, Alan y Pettit, Philip (Oxford: Blackwell, 1989), págs. 17-34.

Downs, Anthony, "An Economic Theory of Political Action in a Democracy", *Journal of Political Economy*, vol. 65, núm. 2, 1957, págs. 135-150.

Dworkin, Ronald, "What is Equality? Part III: The Place of Liberty",

Iowa Law Review, vol. 73, núm. 1, 1987, págs. 1-54.

Elster, Jon, *Deliberative Democracy* (Cambridge: Cambridge University Press, 1998).

Gwartney, James D. y Wagner, Richard E., "Public Choice and the Conduct of Representative Government" y "Public Choice and Constitutional Order", en *Public Choice and Constitutional Economics*, compilado por Gwartney, James D. y Wagner, Richard E. (Londres: JAI Press, 1988), págs. 3-56.

Habermas, Jürgen, "Tres modelos de democracia. Sobre el concepto de una política deliberativa", *Debats*, vol. 39, 1992, págs. 18-21.

Hayek, Friedrich, *The Constitution of Liberty* (Chicago: University of Chicago Press, 1960).

Kymlicka, Will, *Contemporary Political Philosophy. An Introducion* (segunda edición) (Oxford: Oxford University Press, 2002).

Locke, John, *An Essay Concerning Human Understanding* (Oxford: Clarendon Press, 1975) (reimpresión del original, de 1690).

Lomasky, Loren y Tesón, Fernando, *Justice at a Distance: Extending Freedom Globally* (Nueva York: Cambridge University Press, 2015).

Lord, Charles G.; Ross, Lee y Lepper, Mark R., "Biased Assimilation and Attitude Polarization: The Effects of Prior Theories on Subsequently Considered Evidence", *Journal of Personality and Social Psychology* (American Psychological Association), vol. 37, núm. 11, 1979, págs. 2098-2109.

Mill, John Stuart, *Sobre la libertad*, traducción de Pablo de Azcárate (Buenos Aires - Madrid: Alianza Editorial, 1993), págs. 75-122.

Nickerson, Raymond S., "Confirmation Bias: A Ubiquitous Phenomenon in Many Guises", *Review of General Psychology*, vol. 2, núm. 2, 1998, págs. 175-220.

Nino, Carlos, *La constitución de la democracia deliberativa* (Barcelona: Gedisa, 1997).

Orwell, George, *1984*, traducción de Rafael Vázquez Zamora

(Buenos Aires: Booket, 2010).

Orwell, George, *Notas sobre el nacionalismo* (España: Endebate, 2012).

Pareto, Vilfredo, *Compendium of General Sociology*, editado por Farina, Giulio (Minneapolis: University of Minnesota Press, 1980).

Platón, Diálogo "Gorgias", 461 b - 481 b.

Popper, Karl, *Conjeturas y refutaciones*, traducción de Néstor Míguez (Barcelona: Paidós, 1991).

Powell, Benjamin (editor), *The Economics of Immigration* (Nueva York: Oxford University Press, 2015).

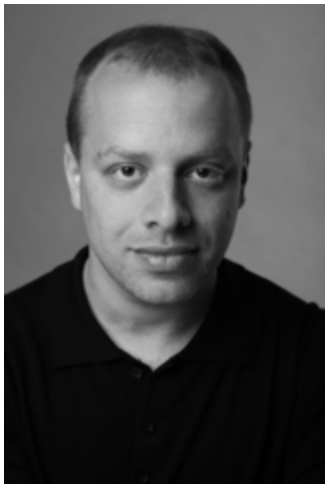
Rawls, John, *A Theory of Justice. Revisited Edition* (Cambridge: Harvard University Press, 1999).

Thomson, Judith, "Una defensa del aborto", en *Controversias sobre el aborto*, traducido y compilado por Valdés, Margarita (México D.F.: UNAM - Fondo de Cultura Económica, 2001), págs. 187-207.

Timmons, Mark, *Moral Theory: An Introduction* (segunda edición) (Lanham, MD: Rowman and Littlefield, 2013).

La forma de debate más habitual en los medios —con réplica en las redes sociales— consagra "ganador" a quien da el mejor golpe de efecto. En el mismo gesto en que nos acostumbramos a dirimir en términos de aclamación o condena, dejamos de prestar atención a cualquier tipo de argumento y nos contentamos con subir o bajar el pulgar. Cuando el contenido de una discusión íntima o pública, privada o mediática, se plaga de trampas argumentativas —en términos técnicos, *falacias lógicas*—, la verdad es la primera víctima. La pérdida de la capacidad de discutir ideas, sopesar argumentos y confrontar propuestas daña seriamente la cultura política de una sociedad y deteriora la democracia. En este libro, Ezequiel Spector pone en evidencia de modo práctico, concreto y lúcido las quince falacias más habituales en los debates políticos y presenta una guía útil para sortearlas y volver a discutir lógica, llana y, sobre todo, limpiamente. Porque sin honestidad intelectual no hay debate posible y sin debate no hay esfera pública,

Malversados puede considerarse una oportuna herramienta de construcción de ciudadanía.



EZEQUIEL SPECTOR

Es abogado por la Universidad Torcuato Di Tella y doctor en Derecho, especializado en Filosofía del Derecho, por la Universidad de Buenos Aires. Ha sido becario doctoral del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) e investigador visitante en el Instituto de Derechos Humanos Bartolomé de las Casas de la Universidad Carlos III de Madrid y en el Center for the Philosophy of Freedom de la Universidad de Arizona, Estados Unidos. Actualmente se desempeña como profesor investigador en la Escuela de Derecho de la Universidad Torcuato Di Tella y como director de la carrera de Abogacía en la misma institución. Ha publicado artículos sobre filosofía del derecho y filosofía política en distintos medios nacionales e internacionales. Además, es coeditor del *Manual de Teoría y Filosofía del Derecho*, vol. III (Universidad Nacional Autónoma de México, 2015).

Foto: © Alejandra López

Spector, Ezequiel
Malversados / Ezequiel Spector. - 1ª ed. -
Ciudad Autónoma de Buenos Aires :
Sudamericana, 2018.
(Ensayo)
Libro digital, EPUB

Archivo Digital: descarga y online
ISBN 978-950-07-6058-4

1. Ensayo Sociológico. I. Título.
CDD 301

Diseño de cubierta: Penguin Random House Grupo Editorial / Rompo

Edición en formato digital: febrero de 2018
© 2018, Penguin Random House Grupo Editorial, S. A.
Humberto I 555, Buenos Aires
www.megustaleer.com.ar

Penguin Random House Grupo Editorial apoya la protección del *copyright*.
El *copyright* estimula la creatividad, defiende la diversidad en el ámbito de las ideas y el conocimiento, promueve la libre expresión y favorece una cultura viva. Gracias por comprar una edición autorizada de este libro y por respetar las leyes del *copyright* al no reproducir, escanear ni distribuir ninguna parte de esta obra por ningún medio sin permiso. Al hacerlo está respaldando a los autores y permitiendo que PRHGE continúe publicando libros para todos los lectores.

ISBN 978-950-07-6058-4

Conversión a formato digital: Libresque

Índice

Malversados
Prólogo
    Sin debate no hay democracia
    ¿Por qué un libro como éste?
    Aclaración
1. “Mirá quién habla” La falacia contra la persona
    “Vos no podés hablar”
    “¿Quién te paga para decir eso?”
    “Vos también”
    Consideraciones finales: la falacia más agresiva
2. “Ellos o nosotros” La falacia del falso dilema
    “Ellos o nosotros”
    “Seguro que preferís al gobierno anterior”
    El dilema peronista
    Consideraciones finales: una falacia muy persuasiva
3. “Cada uno opina lo que quiere” La falacia relativista
    La trampa de la libertad de expresión
    La única verdad es la realidad
    Consideraciones finales: la falacia más celebrada
4. “Está científicamente comprobado” La falacia de la apelación a la autoridad
    El que sabe, sabe
    “¿De dónde lo sacaste?”
    Consideraciones finales: nadie es perfecto
5. “Te lo dije” La falacia del razonamiento blindado
    El razonamiento blindado

“La política es un asunto complejo”
Consideraciones finales: una falacia inevitable
6. “Yo lo banco”La falacia de la apelación a la fe
Una cuestión de fe
La “cadena del desánimo”
La “futbolización” de la política
Consideraciones finales: la fe no mueve montañas
7. “Menos pobreza que en Alemania” La falacia de la ambigüedad
Vaguedad y ambigüedad
La trampa del significado
“Allá también”
Consideraciones finales: la falacia más compleja
8. “O todos o ninguno” La falacia de la igualdad
Ojo por ojo, y nos quedaremos todos ciegos
Consideraciones finales: la igualdad, ¿un ideal vacío?
9. “Si lo dijo él, está mal” La falacia ad hominem en tercera persona
“Dime con quién coincides y te diré quién eres”
Malas compañías
Consideraciones finales: una falacia difícil de identificar
10. “Los pobres roban” La falacia del salto lógico
Paso a paso
El “efecto milagroso” de las leyes
El problema de las fuentes
Consideraciones finales: una falacia muy común
11. “La gente no se equivoca” La falacia de la apelación al pueblo
No siempre el pueblo tiene razón
“Ármense un partido y ganen las elecciones”
¿Y la democracia?
El peso de la tradición

Consideraciones finales: una falacia respetada
12. “Es corrupto porque roba” La falacia del argumento circular
Más de lo mismo
El planteo inicial
“Tengo razón por definición”
“Cambiando de tema…”
Consideraciones finales: la falacia más escurridiza
13. “Vos lo que estás diciendo es…” La falacia del espantapájaros
Al borde del ridículo
Consideraciones finales: una falacia anunciada
14. “Ni muy muy, ni tan tan” La falacia del punto medio
“Soy de centro”
Con Dios y con el diablo
El truco del rey Salomón
Consideraciones finales: un debate no es una negociación
15. “Vamos a cambiar lo que haya que cambiar” La falacia de Perogrullo
El arte de hablar sin decir nada
Lo importante es el camino
El “plan integral”
Consideraciones finales: la política, caldo de cultivo para la trampa de Perogrullo
Epílogo
Agradecimientos
Bibliografía
Sobre este libro
Sobre el autor
Créditos